



DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS E TECNOLOGIAS
CURSO ORGANIZAÇÃO E GESTÃO DE EMPRESAS

LICENCIATURA EM ORGANIZAÇÃO E GESTÃO DE EMPRESAS

FINANCIAMENTO DAS MICROEMPRESAS EM SÃO VICENTE

Eurico Elizandro Lima Brito da Graça

Mindelo, Julho de 2014



DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS E TECNOLOGIAS
CURSO ORGANIZAÇÃO E GESTÃO DE EMPRESAS

LICENCIATURA EM ORGANIZAÇÃO E GESTÃO DE EMPRESAS

FINANCIAMENTO DAS MICROEMPRESAS EM SÃO VICENTE

Eurico Elizandro Lima Brito da Graça

ORIENTADOR: Mestre Helena Gomes

Mindelo, Julho de 2014

DEDICATORIA

Dedico este trabalho a toda aos pais e minha irmã que durante o meu percurso escolar estiveram sempre ao meu lado incansáveis, para que eu pudesse estar aqui hoje concluindo mais uma etapa deste longo percurso

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer a todos aqueles que me ajudaram nesta caminhada, cujo apoio tornou possível a realização deste trabalho.

À minha família, pelo apoio incondicional que me deram e por estarem sempre do meu lado, em especial aos meus pais, António Manuel Brito da Graça e Maria do Livramento Brito Lima.

Agradeço à minha orientadora Mestre Helena Gomes, pelo incentivo, dedicação e orientação e também pela disponibilidade demonstrada ao longo da pesquisa e desenvolvimento deste trabalho.

Ao Uni Mindelo pela sua excelência de ensino e a todo o corpo docente pelos conhecimentos e por todo o apoio concedido durante o curso.

A todos os colaboradores das empresas constantes da lista fornecida pelo Instituto Nacional de Estatística (INE), no preenchimento dos questionários, pela sua colaboração e disponibilidade em responder tornando possível o estudo.

Em fim, agradeço a todos aqueles que directa ou indirectamente contribuíram para a realização deste trabalho.

RESUMO

A problemática do financiamento surge a partir do momento em que os microempresários decidem criar uma microempresa. Neste contexto, a necessidade de conhecer e compreender as opções de financiamento é peremptório, para que possam tirar melhor partido das opções que lhes são disponibilizados.

O presente trabalho teve como objectivo analisar as principais dificuldades enfrentadas pelos microempresários em São Vicente na obtenção de financiamentos para arranque e desenvolvimento das actividades

Para a consecução dos objectivos propostos, fez-se uma revisão bibliográfica, abordando vários autores, conceitos e abordagens. E realizou-se um estudo de caso, com o propósito de estudar e caracterizar as microempresas e os microempresários em São Vicente, identificando as principais dificuldades e por fim propor o modelo de financiamento que mais se adequa.

A colecta de dados foi realizada por meio de questionários aplicados aos microempresários e as microempresas e São Vicente e foi complementada com uma entrevista não estruturada aplicada a alguns especialistas com *know-how* na área com o objectivo de compreender as metodologias usada pelos empresários no processo de financiamento dos seus negócios.

Com o estudo foi possível conhecer e caracterizar do ponto de vista socioeconómico as microempresas e os microempresários, bem como as dificuldades por eles enfrentados na obtenção do financiamento. E propor procedimentos que possam escolher de melhor forma as alternativas de financiamentos existentes.

Palavras-chave: Microempresas; Microempresários; Formas de financiamento; São Vicente

ABSTRACT

The problematic of funding comes from the moment in which micro entrepreneurs decide to create a microenterprise. In this context, the need to know and understand the financing options is mandatory, so that, they can take better advantage of the options available to them.

This study aimed to analyze, the main difficulties faced by micro entrepreneurs in São Vicente obtaining financing to start and development the activities.

To achieve the proposed objectives, did a literature review, addressing various authors, concepts and approaches. And we performed a case study with the purpose of studying and characterizing micro-businesses and microenterprises in São Vicente, identifying the main problems and finally propose the funding model that best fits.

Data collection was conducted through questionnaires given to micro entrepreneurs and microenterprises and St. Vincent and was supplemented with a non-structured interviews with some experts with expertise in the area with the aim of understanding the methodologies used by entrepreneurs in the process financing their business.

With this study it was possible know and characterize the socio-economic viewpoint of the microenterprise and micro-entrepreneurs, as well as the difficulties faced by them in obtaining financing and propose procedures that they might choose the better form to reflect existing financing alternatives.

Keywords: Microenterprise; micro entrepreneurs; Forms of financing; São Vicente

ÍNDICE GERAL

DEDICATORIA.....	I
RESUMO	III
ABSTRACT	IV
CAPÍTULO I – INTRODUÇÃO.....	1
1.2. Escolha e justificação do tema	2
1.3. Objectivos do trabalho	3
1.3.1 Objectivos gerais	3
1.3.2 Objectivos específicos	3
1.4. Delimitação do tema	4
1.5. Metodologia	4
1.6. Estrutura do Trabalho	4
CAPÍTULO II – REVISÃO DA LITERATURA	6
2.1. As microempresas	6
2.1.1 Definição e caracterização	6
2.1.2 Microempresas – importância económica e social.....	8
2.1.3 Vantagens e desvantagens das microempresas	10
2.1.4 Razões da mortalidade das Microempresas	12
2.2. O financiamento das Microempresas	13
2.2.1 Capital próprio	15
2.2.2 Capital Alheio	17
2.3. Microfinanças.....	22
2.3.1 Microcrédito	23
CAPÍTULO IV – METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO	26
4.2. Caracterização do estudo de caso.....	26
4.3. Método de investigação.....	26
4.4. Universo do estudo	27
4.5. Método de selecção da amostra	27
4.6. Recolha de dados de pesquisa	28
4.7. Análise de dados	29

CAPITULO V – ESTUDO DE CASO: MICROEMPRESAS EM SÃO VICENTE.....	30
5.1 Microempresas em Cabo Verde.....	30
5.2 Importância da microempresa na economia local.....	32
5.3 Microfinanciamento em Cabo Verde.....	33
5.3.1 Evolução histórica do microcrédito em Cabo Verde	34
5.3.2 Instituições de Microcrédito em São Vicente	35
5.4 A Agência de Desenvolvimento Empresarial e Inovação (ADEI)	42
5.5 Análise de dados	45
5.5.1 Características socioeconómicas do micro empresários	45
5.5.2 Características da microempresa	50
5.5.3 Principais dificuldades dos microempresários e microempresas em São Vicente	53
5.5.4 O financiamento	55
5.6 Modelo de financiamento proposto	58
CAPITULO V I – Conclusão	61
BIBLIOGRAFIA	XI
ANEXOS.....	XV

INDICE DE QUADROS

Quadro 1 - Principais Características das MEs	7
Quadro 2- Fontes de financiamento	15
Quadro 3 - Fontes de financiamento/fases da empresa	58

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1 - Empresas / Números de trabalhadores	31
Gráfico 2- Idade.....	46
Gráfico 3 - Género	46
Gráfico 4 - Nível de escolaridade	47
Gráfico 5 - Estado civil.....	48
Gráfico 6 - Motivo do Investimento	48
Gráfico 7 - Experiência prévia na gestão de negócios.....	49
Gráfico 8 - Microempresas/ sector de actividade	50
Gráfico 9 - Numero de Funcionário	51
Gráfico 10 - Número de sócios.....	52
Gráfico 11 - Forma Jurídica	53
Gráfico 12 - Principais dificuldades dos microempresários em São Vicente.....	54
Gráfico 13 - Principais dificuldades das MEs em São Vicente	54
Gráfico 14 - Capital alheio	55
Gráfico 15 - Capital próprio	55
Gráfico 16 - A principal forma que sua empresa utiliza para conseguir solucionar as necessidades de recursos financeiros.....	56
Gráfico 17 - Aquém solicitou empréstimo	57

Gráfico 18 - Solicitou empréstimo 57

Gráfico 19 - Teve acesso ao empréstimo? solicitado? 57

LISTA DE ABREVIATURAS

ACDI/VOCA - Agricultural Cooperative for Development International / Volunteer in Overseas Cooperative Assistance

ADEI - Agência de Desenvolvimento Empresarial e Inovação

ASDIS - Associação para solidariedade Social e Desenvolvimento Comunitário da Ilha de Santiago

B.O. – Boletim Oficial

CITY-HABITAT - Centro de Investigação de tecnologia intermediaria para Habitat

CECV - Caixa Económica de Cabo Verde

CVE – Escudos Cabo-Verdiano

E.B.I. – Ensino Básico Integrado

IAE – Inquérito Anual as Empresas

IMF - Instituições de Microfinanças

INE – Instituto Nacional de Estatística

IEFP – Instituto de Emprego e Formação Profissional

MEs – Microempresas

MPes – Micro e pequenas empresas

OMCV – Organização das Mulheres Cabo-verdianas

ONG – Organizações Não Governamentais

RE – Recenseamento Empresarial

CAPITULO I – INTRODUÇÃO

O presente trabalho de investigação intitulado Financiamento das Microempresas em São Vicente destina-se a obtenção do Grau de Licenciatura em Organização e Gestão de Empresas ministrada pela Universidade do Mindelo.

1.1. Problema de investigação

Na essência da problemática de implementação e crescimento das micro e pequenas empresas residem os desafios enfrentados na alocação de financiamentos adequadas as suas especificidades e necessidades. Pois, o acto de constituir e desenvolver um projecto de negócio exige do empresário financiamento consequente, no entanto o acesso ao financiamento apropriado afigura-se difícil para as micros, pequenas e médias empresas (MPEs).

Na generalidade dos casos os pequenos empresário financiam os seus projectos com recurso a capitais próprios e/ou de familiares e conhecidos. O sistema formal bancário, ao longo da história económica, não estimula as actividades dos pequenos empreendimentos, devido ao risco elevado resultante da mutação do mercado e da rentabilidade incerta. Os custos administrativos constituem um outro entrave a concessão de crédito por parte do sistema formal, pois os benefícios não compensam. Por outro lado a legislação não é clara quanto as normas de financiamento dos pequenos empreendimentos por parte do sistema formal.

A literatura financeira reconhece a importância sócio económica das microempresas como crucial para o desenvolvimento das economias quer de países desenvolvidos, quer de países em vias de desenvolvimento. A importância das microempresas no desenvolvimento económico e social, principalmente nos países em vias de desenvolvimento, é cada vez mais acentuada, uma vez que, exprime, no contributo das pequenas unidades económicas, empresas familiares, como fonte geradora de rendimento adicional das famílias. Este tipo de empresa, também é muitas vezes,

encarada como factor determinante da redução dos níveis de pobreza e como uma forma alternativa de emprego.

Em Cabo Verde é significativo o peso das micros e pequenas empresas na estrutura empresarial o que reflecte na sua contribuição para o desenvolvimento do país. Segundo dados da INE (IV Recenseamento Empresarial, 2012), o tecido empresarial cabo-verdiano é composto por 9.177 empresas activas, dos quais de 76% são microempresas. Verdade é, que as microempresas são factor de estabilidade social para o país, pela sua capacidade de gerar empregos, inovar, distribuir renda e dinamizar a economia. Mas a sua criação e seu crescimento estão condicionados por vários constrangimentos, destacando no presente trabalho de investigação a dificuldade na obtenção do crédito para o financiamento das suas actividades.

Na ilha de São Vicente, o tecido empresarial é composto fundamentalmente pelas micro e pequenas empresas da área de serviços e principalmente do sector do comércio. Contudo a incapacidade de obter financiamento do sistema formal impedem os micro e pequenos negócios de alcançarem maiores dimensões, que permita a sua sustentabilidade no mercado e maior participação na desenvolvimento económico.

Neste sentido, a problemática desta pesquisa centra-se na seguinte questão: Quais as dificuldades, enfrentadas pelos microempresários, na obtenção do financiamento para o arranque e desenvolvimento das actividades?

1.2. Escolha e justificação do tema

A realização deste trabalho reveste-se de importância para o meio empresarial, visto que existe em Cabo Verde poucos estudos relacionados com o financiamento das microempresas e uma fraca aplicabilidade destes em termos práticos. E ao mesmo tempo representa um desafio para o autor.

A importância das microempresas no desenvolvimento económico e social, principalmente nos países em vias de desenvolvimento, é cada vez mais acentuada

(Banco Mundial, 2000; 2001). Esta importância exprime-se, no contributo das pequenas unidades económicas, empresas familiares, como fonte geradora de rendimento adicional das famílias. Mas contudo, o financiamento deste sector está condicionado por elementos que dizem respeito às características idiossincráticas do microempresário, assim como da microempresa, do sector de actividade e da própria dinâmica da empresa.

É nesta perspectiva que a presente pesquisa tem sua validade justificada, do ponto de vista teórico, ao dar a conhecer as opções de financiamentos disponíveis para as MPEs em São Vicente, bem como as dificuldades na obtenção de créditos.

Sob o ponto de vista prático, esta pesquisa justifica-se pelo facto de que, a partir da fundamentação teórica e de uma pesquisa de campo, identificar as principais dificuldades no acesso ao crédito, disponibilizando assim, aos microempresários e as microempresas de São Vicente um instrumento facilitadores na obtenção do financiamento, através de procedimentos para melhorar da eficiência e eficácia do processo.

1.3 Objectivos do trabalho

1.3.1 Objectivos gerais

O objectivo geral deste trabalho é o de analisar as principais dificuldades enfrentadas pelos microempresários em São Vicente na obtenção de financiamentos para arranque e desenvolvimento das actividades

1.3.2 Objectivos específicos

Em termos específicos este trabalho consiste em:

- a) Analisar os conceitos e abordagens a volta do tema;

- b) Caracterizar do ponto de vista socioeconómico as microempresas e os microempresários em São Vicente
- c) Analisar principais fontes de financiamentos das microempresas em São Vicente;
- d) Identificar as especificidades do crédito das MPEs;
- e) Propor aos microempresário procedimentos que possa reduzir as dificuldades de acesso ao crédito e contribuir para o uso mais eficiente dos recursos.

1.4 Delimitação do tema

Cabe salientar que a preocupação deste estudo será mostrar como as microempresas em São Vicente foram financiados, tendo em conta os meios de financiamentos disponíveis. A ênfase do estudo centra-se na importância da existência de uma boa política de financiamento.

1.5 Metodologia

Tendo em conta os objectivos propostos para a realização do trabalho, apoiamos numa investigação de carácter descritivo e exploratório sobre o tema, a qual incidimo-nos, numa primeira fase sobre uma revisão bibliográfica, em livros, revistas especializadas, artigos nos jornais, *Internet* e outras publicações relacionadas com o assunto, seguido de um estudo de caso.

1.6 Estrutura do Trabalho

O presente trabalho é estruturado em cinco capítulos.

O primeiro capítulo é composto por uma secção introdutória, onde descrevemos o problema de investigação, a sua justificativa, apresentamos os objectivos propostos a alcançar e a delimitação do tema. Ainda neste ponto é exposto a metodologia de pesquisa utilizada.

No segundo capítulo, apresentamos o enquadramento teórico do tema, isto é, uma pesquisa teórica onde aborda-se alguns conceitos sobre o tema em questão, procurando retratar as necessidades de financiamento das MEs, abordando do capital necessário para arranque e também o planeamento financeiro tanto do curto prazo quanto do médio longo prazo.

No terceiro capítulo descrevemos a metodologia de investigação e caracterização do estudo de caso.

No Quarto capítulo, apresentamos o estudo de caso começando com uma breve caracterização das MEs em Cabo Verde, da sua importância na economia local e também as dificuldades e incentivos, seguido da análise dos dados e dos resultados obtidos com o questionário aplicado às empresas constantes na lista fornecida pelo INE.

E por último, no quinto capítulo, apresentamos as considerações finais, onde debruçamos sobre as principais conclusões do trabalho, com relevância ao estudo de caso, bem como as recomendações para futuras investigações.

CAPITULO II – REVISÃO DA LITERATURA

2.1 As microempresas

Fundamentalmente as empresas são tidas como organizações sociais que interagem com o ambiente de forma aberta e flexível. Neste sentido a gestão de mudança é fundamental para a dinamização das empresas a fim de torna-las mais competitivas face as situações que vão ocorrendo no mercado. A forma de actuação no entanto dependerá das características específicas de cada tipo de empresa. Nomeadamente industriais, comerciais, grandes pequenas entre outras. o presente capítulo tem como propósito a caracterização das microempresas, a análise da sua contribuição para o desenvolvimento económico e das vantagens e desvantagens, bem como dos factores que podem comprometer a sua sustentabilidade no mercado.

2.1.1 Definição e caracterização

Não existe critério único e universalmente aceite para definir as microempresas. As definições e os índices de caracterização variam de acordo com os objectivos dos autores e as particularidades do meio onde se inserem. De um modo geral, para definir uma microempresa adoptam-se tanto características quantitativas, que segundo Curran e Blackburn (1994), procura posicionar as microempresas dentro de determinados limites assinalados, em termos do número de empregados, volume de negócios ou outras medidas quantitativas que pareçam adequadas. Como características qualitativas, que de acordo com os mesmos autores, procura encontrar significados, opiniões e comportamentos que distinguem uma microempresa.

Segundo Assandri e Cuomo (1995) a microempresa distingue-se da pequena empresa por ser de menor dimensão e produzir menos, no sentido de poder produzir de forma distinta da empresa industrial propriamente dita.

Pinheiro (1996), *apud* Rodrigues (2000), são microempresas, pequenas unidades comerciais situadas numa determinada região e directamente ligadas a esta, observa-se

que também atuam como instrumento de desenvolvimento de áreas periféricas, fixando a renda nessas áreas, geralmente menos desenvolvidas, atenuando assim os desequilíbrios regionais, minimizando a migração para os grandes centros urbanos. E por se tratar de pequenas unidades de negócio, são mais ágeis, flexíveis e enxutas. Pois, não fazem parte de sua estrutura, níveis organizacionais e hierárquicos complexos.

Na União Europeia considera-se microempresas uma unidade produtiva com um número efectivo de trabalhadores entre 1 e 9 trabalhadores e com um volume de negócios ou balanço total anual que não excede 2 milhões de euros¹.

Em Cabo Verde, segundo o Instituto Nacional de Estatísticas (INE), considera-se microempresa uma unidade produtiva com um número máximo de 5 trabalhadores.

Para o meu trabalho tomarei como microempresa a definição dada pelo INE, uma vêz que esta é a definição utilizada em Cabo Verde.

As MEs possuem, no geral, características comuns próprias que as distinguem das grandes empresas (ver Quadro 1). Essas características compreendem desde a forma de relacionamento com o cliente até a sua forma organizacional, caracterizando, assim, um padrão “homogéneo”. Esse padrão que foi identificado por Torrès e Julien (2005). Essa concepção pode ser útil para contrapor pequena e grande empresa e, conseqüentemente, seu papel no sistema económico. O quadro a seguir apresenta as principais características, consideradas homogéneas, dos pequenos empreendimentos.

Quadro 1 - Principais Características das MEs
--

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">- Estrutura organizacional simples- Limitação de recursos humanos- Ausência de burocracia interna- Baixo grau de diversificação produtiva– Limitação de recursos financeiros |
|--|

¹ Recomendação [2003/361/CE](#) da Comissão, de 6 de Maio de 2003, relativa à definição de micro, pequenas e médias empresas

- Produção para mercados locais ou especializados
- Proximidade do mercado e do cliente
- Rapidez de resposta
- Flexibilidade e adaptabilidade à mudanças do entorno

Fonte: Adaptado de Fundacion Cotec

Já Leone (1999) agrupa as características das pequenas empresas em três tipos de especificidades: organizacionais, decisoriais e individuais. As especificidades organizacionais compreendem a gestão e a organização da empresa, em geral com estruturas simples e centralizadas na figura do proprietário que define o processo decisório e a gestão. As especificidades decisoriais dizem respeito ao processo da tomada de decisão, que não é marcado somente pela racionalidade econômica, mas também pela racionalidade política e familiar, além de ter como base a experiência, o julgamento ou a intuição do proprietário-dirigente. As especificidades individuais dizem respeito ao fato da pessoa física tender a se confundir com a pessoa jurídica. Dessa forma, para entender o funcionamento da empresa é necessário analisar as atitudes, competências, motivações e comportamento do proprietário-dirigente. Em suma, a “tese da especificidade gerencial” tenta agrupar as MPEs como se fossem um único bloco, com as mesmas características, problemas e necessidades. Entretanto, não é possível identificar os micros e pequenos empreendimentos como um bloco homogêneo, apesar de características gerenciais semelhantes. Ao analisar outras características, que não administrativas, é possível encontrar, na realidade, uma forte heterogeneidade, com diferenças no número e qualidade da mão-de-obra, nos produtos e processos e na forma de inserção na estrutura produtiva.

2.1.2 Microempresas – importância econômica e social

A importância econômica e social das microempresas é hoje uma verdade insofismável, visto que, constituem um elemento catalisador do crescimento econômico já que, pelas suas características específicas, revelam um enorme potencial na utilização mais

produtiva e eficiente dos recursos, no reforço da concorrência, na criação de emprego, na flexibilização dos ajustamentos sectoriais aos choques macroeconómicos, no desenvolvimento do território e na coesão social. Essa linha de pensamento também é defendida por autores como Augustin (2006), ao afirmar que, há evidências que as microempresas exercem um papel muito importante na estabilização económica, e qualquer declínio no sector afectará a taxa de crescimento económico mais cedo ou mais tarde, devido à sua estrutura flexível e ao grande número de actividades, elas desenvolveram muitas oportunidades de emprego e renda. E Zangari (2009), ao ressaltar a importância social das microempresas e empresas de pequeno porte, como via de geração de emprego, distribuição de renda.

As empresas de pequeno porte, devido a sua flexibilidade, vem complementando as actividades das grandes empresas através de processos como a terceirização, pois muitas actividades consideradas dispendiosas ou ineficientes nas grandes empresas são delegadas as de pequeno porte. “Terceirização (*Outsourcing*): terceirizar significa passar adiante (para terceiros e pagando) a responsabilidade pela execução de determinada actividade ou conjunto de actividades. No meio empresarial, a aplicabilidade do conceito é extensa, uma vez que empresas entenderam que outras empresas especializadas na prestação de determinados serviços poderiam assumir o controlo por tarefas não essenciais ao próprio negócio. Isso permite à organização se concentrar em sua área afim.” (Araújo, 2001) Ao especializar-se na execução de determinada actividade, se ganha em competitividade, agregando valor ao produto final do cliente o qual deixa de ser um concorrente para se tornar um parceiro.

Neste processo de terceirização as pequenas unidades produtivas muitas vezes formam *clusters* com as grandes empresas, gravitando a voltas destas, em projectos sinérgicos que valorizam o potencial e o crescimento competitivo de todos e garante o desenvolvimento de um determinado ramo de actividade ou área de negócio. Neste sentido Reymão (2004) defende que, *clusters* são conjuntos de empresas e entidades que interagem, gerando e capturando sinergias, com potencial de atingir crescimento competitivo. Neles, as empresas estão próximas e pertencem à cadeia de valores de um sector industrial.

As microempresas muitas vezes absorvem a mão-de-obra (diminuindo assim a taxa de desemprego) e o *know-how* oriundo das empresas de maior dimensão quando estas fazem o *Downsizing*, segundo Oliveira (2008), “é o processo empregado para diminuir o tamanho da organização e enxugar sua estrutura, visando aproximar a decisão da acção. Inclui demissão de pessoal e pode envolver departamentos inteiros, organizações coligadas e subsidiárias”.

Ao destacar a importância das MEs, constata que, possuem vantagens e inconvenientes próprios e que muitas vezes estão directa ou indirectamente ligadas a sua dimensão.

2.1.3 Vantagens e desvantagens das microempresas

Uma das vantagens das microempresas é maior resistência à crise destas empresas explica-se por vários factores. Entre os principais destacam-se uma superior rapidez de decisão (que não é entravada por estruturas pesadas como as das grandes empresas), uma maior proximidade do mercado, uma menor intensidade capitalista, que facilita a reconversão, e uma diferente relação empresa/trabalhador que possibilita um maior empenhamento destes na vida da empresa. E consequentemente alcança uma maior flexibilidade por parte destas. Mc Adam (2005), Wiklund e Wiklund (2003) e Yusof e Aspinwall (2005), destacam essa flexibilidade como uma vantagem na implementação de programas de melhorias e na conquista de mercados inviáveis às grandes empresas.

Para Goldschmidt e Chung (2005) e Kee-Hung (2005), além da maior flexibilidade e simplicidade da estrutura hierárquica, as pequenas empresas se fazem mais próximas dos clientes do que as grandes organizações. Essa proximidade se faz presente principalmente na capacidade que a empresa de pequeno porte possui em estar junto aos clientes e ouvir suas reais necessidades. Como consequência, os produtos ou serviços por ela comercializados apresentarão um maior grau de satisfação.

As microempresas têm, em todos os países, constrangimentos próprios ao seu aparecimento, desenvolvimento e sobrevivência. E para Pinheiro (1996), *apud*

Rodrigues (2000), os pequenos empreendimentos na área de negócios estão, geralmente, delimitados pelos seguintes factores ou condições:

- A empresa é de propriedade de um indivíduo ou pequeno grupo de indivíduos;
- Ela é administrada pelo(s) proprietário(s) de forma independente e, mesmo quando profissionalizadas, este(s) conserva(m) –se como principal centro de decisões;
- O seu capital é financiado, basicamente, pelo(s) proprietário(s);
- Tem uma área de operações limitada, geralmente, à da sua localização ou, quando muito, à região onde está situada;
- A sua actividade produtiva não ocupa uma posição de destaque ou predominância em relação ao mercado.

Além das delimitações supra referidos, existem outros constrangimentos próprios das MEs. E para SAVIANI (1995) *apud* JACINTHO, (2004) a influência das relações de parentesco nas atribuições de cargos e tarefas como um dos grandes problemas na empresa de micro e pequeno porte, uma vez que, é muito comum na maioria das MPEs que este factor se faça marcante em promoções ao invés do factor capacidade. Muitas vezes, uma pessoa acaba construindo uma carreira numa empresa pela relação de parentesco que possui com o proprietário sem que possua merecimento para isso. E conseqüentemente, isto irá gerar descontentamento e desmotivação de alguns funcionários, pois por melhor que realizem suas tarefas, não terão a oportunidade de ascensão.

É conhecida a elevada taxa de mortalidade destas empresas nos primeiros anos, e a existência de assimetrias no mercado do crédito que se caracterizam pelo facto das instituições financeiras fixarem, em geral, taxa de juro mais elevadas, concederem períodos de reembolso mais curtos e exigirem garantias mais penalizantes às microempresas do que as negociadas com as empresas de maior dimensão. Para além das economias de escala puramente técnicas e comerciais, que são de grande importância em determinados tipos de produção, a grande dimensão de uma empresa permite-lhe incluir em si estruturas de planeamento/gestão, de apoio administrativo, de investigação tecnológica que constituiriam para uma pequena empresa custos fixos insuportáveis.

2.1.4 Razões da mortalidade das Microempresas

Existe uma tendência em atribuir uma maior ênfase a análises sobre a criação de empresas, sendo que pouca atenção tem sido dada ao insucesso destas, visto que, a “morte” das empresas é tipicamente, mais difícil de medir que a sua criação. A ausência de informações resulta no desconhecimento do tempo em que as empresas criadas permanecem no mercado, não permitindo avaliar o retorno do investimento feito em programas de estímulo à criação de novos negócios e também pelo facto de que na maior parte dos países não é obrigatório a retirada do registo.

Segundo Zacharakis, Meyer e De Castro (1999) *apud* Sarkar (2010), uma empresa pode encerrar as suas actividades por uma combinação de factores internos e externos. Os factores internos segundo os autores correspondem a:

- Falta de habilidade para gerir;
- Fraca gestão estratégica e falta de capitalização;
- Falta de visão;
- Falha no *design* do produto;
- Falha nas competências pessoais;
- Fraca utilização de capital de terceiros;
- Falha no tempo de fabricação de produtos.

No que respeita aos factores externos destacam-se por exemplo, a baixa cooperação dos accionistas e os problemas nas condições externas do mercado (factores exógenos e por isso, factores não controláveis).

Já Maximiano (2006), destaca como as principais razões de mortalidade das MPEs, a falta de políticas públicas que viabilizam a consolidação de novos empreendimentos, a falta de financiamento, elevadas cargas tributárias e a burocracia para abrir e legalizar uma empresa.

Para Sarkar (2010), podemos ainda, encontrar outras justificações que se prendem com:

- **O microempresário** – características da personalidade, falta de experiência, tanto a nível de gestão como no ramo de negócio, e dedicação parcial do empresário, problemas pessoais, mudança de ramo, opção por um emprego;
- **A empresa** – falta de planeamento, problemas de gestão, ponto de venda inadequado, baixa qualidade dos produtos, falta de profissionais qualificados, centralização do poder, entre outros factores;
- **O sector de actividade ou o ambiente** – a mortalidade empresarial pode ter como causa uma crise no sector de negócios ou o ambiente em geral. Segundo Lussier e Pfeifer (2001), o cenário económico recessivo é uma variável que pode estar ligada ao insucesso. A falta de crédito, falta do poder de compra dos clientes, problemas com fornecedores, taxas de juros e comportamento dos concorrentes são alguns dos factores que determinam a mortalidade das empresas.

De acordo com Sarkar (2010) podemos distinguir razões involuntárias para mortalidade de empresas, directamente relacionadas com o insucesso dos negócios, enquanto, que as deliberadas determinam o encerramento das actividades da empresa, sem necessariamente, significar uma condição de insucesso.

Tanto a falta de financiamento quanto, a má escolha da melhor forma de financiar a empresa nas diversas fases, do pré *start-up* a maturidade, poderá determinar o encerramento do negócio. Deste modo é importante conhecer as diversas fontes de financiamento empresarial.

2.2 O financiamento das Microempresas

De acordo com Sarkar (2010), uma nova empresa vai certamente requer alguns recursos financeiros. As necessidades financeiras para aproveitar as oportunidades também devem ser bem estabelecidas à partida. Este processo começa com a avaliação dos recursos actuais do empreendedor, e quaisquer outros recursos que sejam críticos têm que ser necessariamente distinguidos daqueles que podem apenas mitigar algum problema. É necessário ter algum cuidado para não subestimar o montante e a variedade dos recursos necessários.

As MEs, em geral, têm dificuldades de acesso a linhas de financiamento. Essa restrição está associada à grande variância na obtenção do lucro, sobrevivência e crescimento dessas empresas, o que em outras palavras, aumenta consideravelmente o risco do sector. E, de acordo com as regras do mercado, empresas de alto risco terão sempre mais dificuldades de obter financiamento, ou pagarão mais caro para obtê-lo, do que empresas com maior estabilidade e baixo risco. Dessa forma as MEs terão que pagar, relativamente às outras empresas, um alto custo associado ao seu tamanho.

Na escolha da fonte de financiamento, a empresa deve ter em conta, entre outras questões, a perda ou ganho de autonomia financeira, a possibilidade de acesso a cada fonte e o custo desse financiamento.

Existe consenso na literatura acerca da necessidade dos microempresários contar com apoios especiais de forma a permiti-los enfrentar suas principais dificuldades de gestão e produção. Argumenta-se que um dos principais problemas para o desempenho competitivo das microempresas é a falta do crédito, uma vez que, o acesso ao crédito por parte dessas empresas está directamente relacionado com o seu tamanho.

Silva *et al.* (2010), defendem que, as empresas para financiarem os seus investimentos têm à sua disposição dois tipos de fontes de financiamento, nomeadamente, o recurso a capitais próprios ou o recurso a capitais alheios de curto e/ou de médio e longo prazo.

Quadro 2- Fontes de financiamento

	Curto Prazo	Médio e Longo Prazo
Capital Próprio	Autofinanciamento Suprimentos	Capital Inicial Aumento do capital social Suprimentos Capital de Risco Autofinanciamento
Capital Alheio	Crédito bancário Sociedade para aquisição de créditos Crédito de fornecedores Adiantamento de clientes Factoring	Empréstimos bancários Leasing ou locação financeira Financiamento publico Business Angels Crowdfunding Microcrédito

Fonte: Elaboração própria

2.2.1 Capital próprio

Para Vieito e Maquieira (2010), o capital próprio que a empresa pode recorrer para implementar os projectos necessários para o seu normal crescimento pode provir do capital inicial, do aumento do capital social, dos suprimentos, do capital de risco e do autofinanciamento.

Por imposição legal, toda empresa devera ser criada com um limite mínimo de capital a disponibilizar pelos sócios/accionistas, esse montante de dinheiro injectado nas organizações quando estas são constituídas é denominada de capital inicial. Mas durante o normal funcionamento das empresas, por alguma razão, poderá ser necessário o aumento do capital social, pressupondo, no caso das sociedades por quotas, que os sócios detenham, a nível pessoal, capital disponível para investir na empresa. Ou simplesmente recorrer a suprimentos, que são entradas de dinheiro por parte dos

sócios/accionistas. Quando a empresa tiver dinheiro para voltar a pagar esse valor, facilmente poderá ser liquidado, não sendo necessário recorrer a escritura pública como os aumentos de capitais. No caso das microempresas, o proprietário recorre a recursos próprios como poupanças, títulos de propriedade, uso de residência para o negócio ou desistir do salário como forma de suprir as necessidades financeiras das empresas (Vieito e Maquieira, 2010; Sarkar, 2010).

Pode-se ainda recorrer ainda ao capital de risco (*Venture Capital*) para se financiar. Estes são sociedades anónimas cujo objectivo principal é deterem participações minoritárias, geralmente não ultrapassam 49% do capital social, em empresas que apresentam um forte potencial de crescimento. O apoio é efectuado durante um período de tempo que, em média, oscila entre os 5 a 7 anos, findo o qual, geralmente, vendem a sua participação social. A pretensão destes intervenientes é apoiar o crescimento das instituições e obter, no futuro, ganhos significativos com a alienação da sua participação social. Este investimento efectua-se com recurso ao capital próprio, tornando-se a sociedade de capital de risco socia/accionista da própria empresa ainda que por um período não longo (Vieito e Maquieira, 2010).

Mas segundo Alcarva (2011), autofinanciamento, que são fundos financeiros libertos pela actividade da empresa e que ficam disponíveis para financiar a realização de investimentos, deverá ser sempre a primeira fonte de financiamento de qualquer empresa. Esta conclusão decorre de dois termos de comparação:

- Relativamente ao financiamento por capitais alheios (nomeadamente bancários), o auto financiamento não representa nem custo de financiamento e nem perda de autonomia financeira; e
- Comparativamente ao financiamento por aumento de capitais próprios, não representa esforço acrescido de investimento por parte dos accionistas.

Deste modo, as restantes alternativas apenas deverão ser equacionadas quando os fundos libertos não são suficientes para financiar os investimentos pretendidos ou quando a sua utilização aumenta demasiado o risco de liquidez.

2.2.2 Capital Alheio

O financiamento com o recurso ao capital alheio, dependendo do grau de exigibilidade das dividas contidas com esses financiamentos for inferior ou superior a um ano, pode subdividir-se em:

2.2.2.1 Financiamento de curto prazo

De acordo com Esperança e Matias (2005), as fontes de financiamento de curto prazo, destinam-se a auxiliar operações de tesourarias das empresas, operações de resolução inferiores a um ano. Constituem formas de aumentar a liquidez da empresa e satisfazer as necessidades de capital circulante.

O financiamento de curto prazo é geralmente menos dispendioso que o de longo prazo, uma vez que representa um nível de risco menor para quem concede o crédito. De entre as modalidades de financiamento curto prazo destacam-se o crédito bancário de curto prazo, a sociedade para aquisição de créditos, crédito de fornecedores, adiantamento de clientes e o *factoring*.

O crédito bancário é uma operação através da qual uma instituição bancária coloca à disposição do seu cliente um determinado montante por ele solicitado comprometendo-se, este último, a liquida-lo em datas previamente fixadas e acrescido dos respectivos juros (Costa e Ribeiro, 2007). Nabais e Nabais (2011) seguem a mesma linha de pensamento ao definir o crédito bancário de curto prazo como uma operação bancaria através do qual uma instituição bancaria coloca à disposição de uma empresa um determinado montante através de um empréstimo ou de uma operação de desconto de títulos. Os créditos bancários de curto prazo podem ter as seguintes formas:

- Desconto de letras² e livranças³ - forma de financiamento que permite às empresas a antecipação de receitas futuras decorrentes da sua actividade comercial;

² Títulos entregues pelos clientes como forma de pagamento de um fornecimento. O cliente designa-se “aceitante”, enquanto que, o fornecedor se designa por “sacador”.

- Empréstimos a curto prazo – são normalmente usados para financiar operações de prazo reduzido, como sejam, por exemplo, necessidades momentâneas de tesouraria;
- Contas correntes caucionadas – forma de financiamento pelas quais a entidade bancaria coloca ao dispor da empresa um determinado volume de crédito a utilizar até ao seu limite, podendo repor, quando entender, partes do capital de forma a reduzir o montante do seu débito. Esta forma de financiamento permite a utilização do crédito em função das necessidades da tesouraria das empresas;
- Outras operações de financiamento de curto prazo – destes podem destacar o *Hot Money* ou empréstimo monitorizado⁴, finanças e garantias bancarias⁵, entre outros.

Diferenciando do crédito bancário, tanto o crédito de fornecedores, quanto o adiantamento de clientes não acrescem nenhum custo as operações da empresa, constituindo assim importantes modalidades de financiamento de curto prazo devido ao seu carácter de permanência conseguido através das renovações sucessivas originadas pelo funcionamento normal da empresa, com benefícios para a gestão de tesouraria a curto prazo. Contudo é fundamental relacionar os prazos médios de pagamentos e recebimentos de modo a estabelecer uma situação de tesouraria sem dificuldades imediatas. Outra modalidade de financiamento vulgarmente utilizado na gestão de tesouraria da empresa é o *factoring*⁶. Esta assegura o seu funcionamento corrente através da tomada, por um intermediário financeiro (o factor), dos créditos a curto prazo que os fornecedores de bens e serviços (os aderentes) constituem sobre os seus clientes, uma vez que, permite transformar vendas a prazo a vendas a pronto pagamento, podendo ser um factor positivo para a tesouraria das empresas. A empresa de *factoring*

³ Títulos subscritos pela empresa e descontados pela banca que credita o seu valor na conta bancária do seu cliente.

⁴ São empréstimos de muito curto prazo, para montantes elevados, negociados com gestor de cliente, ou directamente na sala de mercados.

⁵ Documentos emitidos pelo banco a pedido da empresa sua cliente e a favor de outrem, perante o qual o banco assume o compromisso de honrar as obrigações assumidas pela empresa, caso esta não o faça.

⁶ Decreto-Lei nº 13/ 2005, de 7 de Fevereiro – Regula as Sociedades de Cessão Financeira, Factoring (B.O. Nº 6, I Série).

pagará aos aderentes o valor dos créditos nas datas de vencimento destes ou na data de um vencimento médio a incluir no contrato de *factoring*. A sociedade de factoring poderá, ainda, cobrir os riscos dos créditos que tem de cobrar e que não são pagos (Nabais e Nabais, 2011).

Por sua vez as sociedades para aquisição de créditos⁷, de acordo com Nabais e Nabais (2011), são intermediários financeiros que exercem actividades parabancárias de financiamento de aquisição a crédito ao consumo de bens e serviços. Têm por objecto o financiamento da aquisição a crédito de bens e serviços, nomeadamente, sob forma de concessão de crédito directo ao fornecedor, de desconto de títulos e de prestação de garantias.

2.2.2.2 Financiamento de médio e longo prazo

Segundo Esperança e Matias (2005), o capital alheio de médio e longo prazo, representa uma origem de fundos complementar ao financiamento através do capital próprio, que na maioria dos casos não é suficiente para o financiamento da empresa. As fontes de financiamento a médio e longo prazo destinam-se a apoiar operações de maior grandeza, superiores a um ano, tais como, aquisições de equipamentos e construções de infra-estruturas.

Para financiar aquisição de bens duradouros como equipamento e imobiliários, quando o recurso a capitais próprios não é possível ou não é suficiente, as empresas recorrem a diferentes formas de financiamento de médio e longo prazo como o *leasing* (locação financeira⁸), que acordo com Vieito e Maqueira (2010), é o contrato mediante o qual uma entidade (locador), fica obrigado a conceder a uma outra parte (locatário), o direito a usufruir temporariamente de um bem (móvel ou imóvel), podendo no final da

⁷ Lei n° 3/V/96, de 1 de Julho – Regula a constituição, o funcionamento e a actividade das instituições de crédito e parabancárias (B.O. N° 20, I Série).

⁸ Decreto-Lei n° 45/95, de 11 de Setembro – Dá enquadramento legal para as sociedades de locação financeira, *leasing* (B.O. N° 30, I Série); e o Decreto-Lei n° 37/2000, de 28 de Agosto – Define locação financeira (B.O. N° 6, I Série)

operação o locatário, caso deseje, adquirir o bem mediante o pagamento de um valor residual. Ou ainda, a empréstimos bancários de médio e longo prazo, que para Nabais e Nabais (2011), destinam-se a financiar investimentos em curso ou no início. Podem ser obtidos junto aos bancos ou sociedades de investimento. A empresa tem de negociar as condições de concepção do empresário com a entidade bancária a quem o solicita, designadamente o prazo, o período de carência de juros e/ou de amortização. Nesta forma de financiamento podem ser estipuladas garantias reais, em especial a hipoteca, e definidas varias restrições às políticas e à actuação na gestão empresarial.

Recentemente alguns empresários começaram a contar com a internet para procurar de forma directa a ajuda financeira do público em geral (“*crowd*”) em vez de recorrer a investidores financeiros como os *business angels*⁹, bancos ou a capitais de risco (Kleeman et al., 2008; Lambert e Schwienbacher, 2010). Essa nova forma de financiamento denomina-se *Crowdfunding* deriva da junção de duas outras palavras: a palavra *crowd* que significa “multidão” e *funding*, “financiamento”. Em termos simples, segundo Lambert e Schwienbacher (2010), o *crowdfunding* é o financiamento de projectos por um grupo de indivíduos, invés de investidores financeiros (como por exemplo bancos, capitalistas de risco ou *business angels*). Teoricamente, os indivíduos já financiam investimentos, de forma indirecta, através das suas poupanças, tendo a banca como intermediária entre os que tem e os que precisam de dinheiro. Em contraste, o *crowdfunding* ocorre sem qualquer intermediário: os empresários “tocam a multidão” com do levantamento do dinheiro directamente dos indivíduos. A forma típica de comunicação através da internet. De forma mais conceptual, Lambert e Schwienbacher (2010) estenderam a definição dada por Kleman et al. (2008), descrevendo assim o *crowdfunding* como “uma chamada aberta, essencialmente através da internet, para o fornecimento de recursos financeiros como forma de doação ou em troca de recompensas e/ou direito a voto com a finalidade de apoiar iniciativas específicas” (Lambert e Schwienbacher 2010). A primeira experiencia de *crowdfunding*

⁹ “*Business Angels* são investidores individuais que investem de forma profissional, directamente ou através de sociedades veículo, no capital de pequenas e médias empresas com elevado potencial de valorização. Além do investimento monetário, aportam também aos projectos empresariais conhecimentos técnicos ou de gestão bem como redes de contacto.” *Invicta Angels* – Associação de *Business Angels* do Porto

na *web* aconteceu em 2006 com o *site* europeu *Sellaband*¹⁰ que arrecada, ainda hoje, financiamentos para iniciativas musicais. Mas em 2009 que surgiu o site de maior expressão, voltado para a promoção de diversas manifestações artísticas, não atreladas somente à música: o norte-americano *KickStarter*, “no qual os donos de projectos exibem a sua ideia, colocam a quantia necessária e o prazo para concretizá-la, e, se o objectivo for atingido, oferecem recompensas (um CD, Um Show, um jantar) aos doadores (Roncolato, 2011). O *crowdfunding* teve origem no processo denominado *crowdsourcing* que é um modelo de criação e/ou produção baseado em redes de conhecimento colectivo para solucionar problemas, criar conteúdo ou inventar novos produtos de forma colaborativa. O termo surgiu a partir de um artigo de Jeff Howe, em 2006, para a revista *Wired*. Os exemplos mais conhecidos de hoje são a Wikipédia, os sistemas operativos como o Linux e o Apache e os bancos de dados IMDB (para Filmes) e o IStockphoto (imagens na internet), que surgiram antes mesmo da criação do termo. Na mesma época, também houve o desenvolvimento do termo *crowdfunding* como uma das possibilidades do *crowdsourcing*. A prática teve origem na evolução de iniciativas como o banco de microempresas americano Kiva, uma organização que usa as doações de pessoas físicas para realizar empréstimos a usuários de países em desenvolvimento sem acesso ao sistema bancário convencional. O usuário recebe seu dinheiro de volta à medida que o mutuário paga o empréstimo. (Valiati e Tetzmann, 2012).

Mesmo com todas essas opções disponíveis, as microempresas continuam a ter dificuldades de acesso ao crédito. E para fazer face às dificuldades de crédito, as MEs beneficiam ainda de um conjunto de apoios e programas específicos de financiamento, designadamente subsídios, funciona como um instrumento muito importante e uma componente indispensável dos programas de assistência aos pequenos negócios (Verheuel e Thurik, 2000). Os subsídios do governo e os incentivos fiscais desempenham, um papel importante no suporte das empresas cujo potencial de sucesso não é, necessariamente, visível a curto prazo mas que pode ter um impacto significativo no crescimento económico, pela introdução de inovações e geração de novos empregos.

¹⁰ <http://www.sellaband.com.br>

É neste sentido que os decisores políticos, principalmente nos países em desenvolvimento, em consonância com organismos internacionais, como o Banco Mundial, vêm inserindo na sua política pública de desenvolvimento a criação de assistência financeira, sob a forma de microcrédito às populações mais carenciadas. Deste modo é institucionalizado um sector financeiro destinado à prestação de serviços financeiros às microempresas, cujo desenvolvimento e estudo tem vindo a criar um espaço próprio na área financeira designado por microfinanças.

2.3 Microfinanças

Larocque (2003), afirma as que microfinanças significam serviços de poupança e de crédito oferecidos a populações cujo rendimento se situa geralmente abaixo da média, e que elas desenvolvem-se para tornar os serviços financeiros acessíveis às populações que não têm acesso às instituições financeiras clássicas. Soares (2007), segue a mesma linha de pensamento ao definir microfinanças como a prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para população de baixa renda, tradicionalmente excluída do sistema financeiro tradicional, com utilização de produtos, processos e gestão diferenciados.

Um sistema de microfinanças pode prover os cidadãos de diversos serviços financeiros, dentre os quais empréstimos, poupança e seguros (Caldas 2003). Assim, a expressão Microfinanças significa o fornecimento de empréstimos, poupanças e outros serviços financeiros especializados para pessoas carentes. Guerrero (20003) afirma que, as microfinanças são solicitadas basicamente pelas micro e pequenas empresas localizadas no meio urbano. Essas empresas concretizam-se por dedicarem a actividade de transformação básica ou de serviços, funcionam com níveis baixos de activos fixos e de qualificação. Essas actividades são em geral de giro rápido e têm taxas de lucro relativamente altas, apesar de que em quantias absolutas os lucros são pequenos. Geralmente essas empresas não têm demonstrativos financeiros nem bens que possam ser aceites como garantias no sistema financeiro bancário.

As Microfinanças tiveram uma ascensão muito grande nas últimas décadas, principalmente a partir da experiência do Grameen Bank, em Bangladesh. É tida como uma excelente ferramenta para atender a “base da pirâmide”, as pessoas que vivem em situação de pobreza, concedendo-lhes uma maior dignidade pelo facto de facultar a estes uma chance de modificar a situação de extremo descaso do poder público e do sistema financeiro tradicional.

Ledgerwood (2013) é da opinião que, o conceito de microfinanças já está globalmente consolidado tanto no mundo académico, através de publicações e artigos, quanto no financeiro, pelo número de clientes e de instituições que cresceu exponencialmente nos últimos 15 anos. Se inicialmente a preocupação era o fornecimento do crédito, actualmente o fornecimento de outros produtos financeiros deve ser considerado e, mais importante, o foco das microfinanças deve abranger a “inclusão financeira” não somente das organizações como de todo um mercado.

Os principais produtos das microfinanças são o micro crédito, a micro poupança, o micro seguro, além de outros como transferências de valores, finança imobiliária e investimento financeiro.

2.3.1 Microcrédito

A palavra Microcrédito deriva da junção de duas outras palavras: *Crédito* significa crer, acreditar, confiar. Na linguagem coloquial actual, tem seu significado mais associado a algum tipo de empréstimo. O prefixo grego *Micro* significa pequeno.

Segundo Psico (2010), a primeira manifestação de microcrédito da qual se tem notícia foi em 1846 na Alemanha¹¹, porém, o microcrédito na acepção hodierna, está associado à experiência iniciada em 1976, no Bangladesh, pelo professor Muhamad Yumus que

¹¹ Foi criada pelo pastor Raiffeisen

começou a emprestar pequenas quantias com os recursos pessoais, aos pequenos empreendedores das aldeias próximo da universidade onde leccionava, que eram reféns dos agiotas, pagando juros extorsivos (Psico, 2010). A partir daí, em 1978, criou-se o Gramenn Bank (Banco do Povo), um banco para os pobres, que desenvolveria as bases para o microcrédito no mundo. Segundo Yunus (2002), uma das características gerais do Grameen Bank é alcançar os pobres, particularmente as mulheres, e atingir a sustentabilidade financeira.

Em todo o mundo, essa experiencia foi repetida e desenvolvida. Como o caso da Indonésia, na década de 80 com a criação do Banco estatal Rakyat, e na América Latina, uma das experiencias mais relevantes é a do Banco Solidariedade, na Bolívia (Ribeiro, 2012; Tomelin, 2003).

Inicialmente, os fornecedores de microcrédito eram instituições movidas por doações, do governo ou de instituições privadas, o que não reflecte mais a realidade mundial (Ledgerwood, 2013; Araújo, 2012). Mas, segundo Araújo (2012), actualmente os modelos esperados são de instituições financeiras independentes, com autonomia financeira e sustentabilidade económica.

O conceito de microcrédito actualmente é um empréstimo de valor muito baixo oferecido a desempregados, pequenos empresários e outras pessoas vivendo na pobreza e cuja condição impede o acesso a bancos e aos meios tradicionais de financiamento, por não possuírem bens que possam oferecer em garantia e/ou histórico de créditos. Frequentemente o microcrédito liberta pessoas de baixa renda das garras dos agiotas e da dificuldade de conseguir um emprego.

Nabais e Nabais (2011) afirmam que, para ser considerado microcrédito, tem que respeitar os pressupostos abaixo enunciados. O beneficiário (empresa ou individuo):

- Não tem acesso ao crédito bancário normal;
- Não possui incidentes bancários activos;
- Está desempregado, em risco de o poder vir a estar ou sem ocupação estável;
- Tem uma “boa ideia” que justifica o desenvolvimento de um negócio com perspectivas de sucesso;

- Pretende criar o seu próprio emprego, para o qual possui formação e competência adequadas;
- Revela uma forte vontade e capacidade de iniciativa para se envolver no negócio. (Nabais e Nabais, 2011)

Esse novo conceito de crédito proporcionou, com grande sucesso, o desenvolvimento de projectos de pequenas empresas e auto emprego, o que proporcionou às pessoas que tiveram acesso ao crédito a possibilidade de gerar renda e, em muitos casos, melhorar sua condição de vida e sair da condição de pobreza absoluta. Mas contudo, segundo Fernandez (2008), o microcrédito apresenta ainda inconveniências como:

- Ambição de quem quer investir num projecto que gere retornos e não tentativa de sobreviver;
- Está exposto ao risco, nomeadamente ao risco de crédito;
- Inexistência de uma entidade reguladora que influencia actividades dos agentes do microcrédito, através da criação de normas e supervisão dessas mesmas normas.

CAPITULO IV – METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO

4.2 Caracterização do estudo de caso

Tendo em conta os objectivos propostos para a realização do trabalho, apoiou-se numa investigação de dados sobre o tema, a qual se incidiu, numa primeira fase sobre uma revisão bibliográfica, seguido de um estudo de caso. Para a realização deste último, definiu-se uma população e respectiva amostra, identificaram-se os métodos da amostragem, os instrumentos de pesquisa e fez-se o tratamento dos dados recolhidos.

4.3 Método de investigação

A pesquisa efectuada serviu para identificação das fontes acerca dos assuntos em estudo, visando conhecer e identificar as principais contribuições teóricas existentes. Para Silva (2008), esta possui as funções de conhecer e analisar as principais contribuições teóricas existentes acerca de um determinado tema, tornando-se um instrumento indispensável para qualquer tipo de pesquisa exploratória ou conclusiva. Ainda, oferece meios para definir, resolver, não somente os problemas já conhecidos, como também explorar novas áreas.

A metodologia do trabalho é de carácter descritivo e exploratório. Caracteriza-se como um estudo de caso, aplicado a microempresas em São Vicente. De realçar que a pesquisa é apoiada por uma abordagem quantitativa e qualitativa.

Segundo Santos (2003) *apud* Silva (2008), a abordagem quantitativa representa a informação resultante de características que possam ser medidas, apresentando-se com diferentes forças, que podem ser de natureza discreta ou contínua, permitindo a quantificação das informações colectadas e o tratamento destes, através de cálculos estatísticos como a média, a moda, a mediana, a percentagem entre outros.

Para o autor o método qualitativo explica a forma como os dados são interpretados, compreendidos, produzidos e constituídos. Este compreende um conjunto de diferentes técnicas interpretativas que visam descrever e decodificar os dados obtidos reduzindo as diferenças entre os dados, o contexto e a acção.

4.4 Universo do estudo

Para a realização do estudo de caso, definimos o universo de pesquisa com base na lista das empresas inscritas na ilha de São Vicente, na categoria de microempresas – Inquérito Anual às Empresas (IAE) 2011, fornecido pelo Instituto Nacional de Estatística (INE), do qual constam 974 empresas inscritas¹².

4.5 Método de selecção da amostra

No que concerne à amostra optou-se pela utilização do método de amostragem probabilística – amostragem aleatória ou representativa da população, isto é, com as mesmas características da população onde foi retirada.

Optou-se igualmente pela escolha deste método, uma vez que todos os elementos que fazem parte do universo têm exactamente a mesma hipótese de serem escolhidos, tornando o processo mais exigente, e mais científico.

A sua grande vantagem prende-se com o facto de poder ser generalizado a toda a população. Também possibilita medir o nível de confiança associada aos resultados obtidos ou seja, a margem de erro é definida com precisão o que nos permite saber qual o intervalo de confiança em que se situam os resultados. A grande desvantagem deste método consiste no facto de ser menos eficiente devido as dificuldades em recolher uma amostra aleatória. Helfer & Olsoni (1996).

A dimensão da amostra¹³ foi calculada atendendo ao total das empresas existentes no universo. Para calcular o tamanho da amostra foi utilizada a seguinte expressão:

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{Z^2 * p * q + E^2(N - 1)}$$

¹² Ver anexo 2- Micro-empresas em Cabo Verde

¹³ Ver anexo 3 – Calculo da amostra

Onde p e q são proporções que podem assumir valores (0, 1); N - tamanho da população; n - tamanho da amostra; z - é o valor da distribuição normal para um determinado nível de confiança e E - margem de erro permitido.

O tamanho da população foi $N=974$ com um nível de confiança de 95% e um nível de precisão ou erro de estimação de 5%. Como não se conhece a proporção p , pelo que se optou para um $p=q=50\%$. O tamanho da amostra obtida então foi de $n=276$ empresas. Foram aplicados 276 questionários, mas respondidas apenas 224 o que representa 81.16% do número de questionários aplicados.

4.6 Recolha de dados de pesquisa

Os dados foram recolhidos por meio de questionários¹⁴, com questões fechadas, direccionados aos microempresários e as microempresas, tendo como objectivo conhece- los e caracteriza-los do ponto de vista socioeconómicos.

De acordo com Major & Vieira (2009), o questionário é um conjunto de questões especialmente preparados para recolher informação, a serem objecto de tratamento estatístico.

Para complementar o trabalho, foi feita uma entrevista alguns microempresários e especialistas com um *Know-How* na área. A entrevista foi não estruturada, e foi conduzida através de uma conversa informal, com perguntas abertas. Foi realizada com o objectivo de compreender as metodologias usada pelos empresários no processo de financiamento dos seus negócios.

¹⁴ Ver questionário em anexo 1

4.7 Análise de dados

Para a análise dos dados, utilizamos as técnicas qualitativas e quantitativas que foram construídas a partir das respostas aos questionários, aplicadas às empresas através do *software* estatístico *Statistical Package for the Social Science* (SPSS) 17.0 e com a ajuda do *Microsoft Excel*.

De acordo com Silva (2008) o método qualitativo explica a forma como os dados são interpretados, compreendidos, produzidos e constituídos. Este compreende um conjunto de diferentes técnicas interpretativas que visam descrever e decodificar os dados obtidos reduzindo as diferenças entre os dados, o contexto e a acção.

Segundo Santos (2003) *apud* Silva (2008), a abordagem quantitativa representa a informação resultante de características que possam ser medidas, apresentando-se com diferentes forças, que podem ser de natureza discreta ou contínua, permitindo a quantificação das informações colectadas e o tratamento destes, através de cálculos estatísticos como a média, a moda, a mediana, a percentagem entre outros.

CAPITULO V – ESTUDO DE CASO: MICROEMPRESAS EM SÃO VICENTE

5.1 Microempresas em Cabo Verde

Em Cabo Verde o sector das microempresas é dominante. Os constrangimentos de crédito ao sector, apontam-se como um dos principais problemas com que se defrontam essas unidades económicas. O governo assumiu como vertente importante da sua política de combate à pobreza, incentivar as microempresas, mediante a assistência técnica, humana e financeira. A assistência financeira, sob a forma de atribuição de microcrédito tornou-se assim um pilar importante da política de desenvolvimento.

Segundo dados do primeiro recenseamento empresarial, realizada pela INE em 1997, a estrutura empresarial cabo-verdiana era constituída essencialmente, por microempresas representando 91.8% do total das empresas existentes.

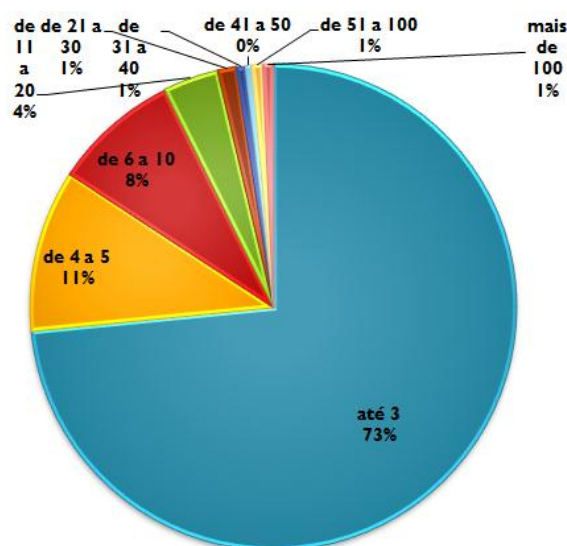
O Inquérito ao Sector Informal, publicado pelo Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP) em 2005, confirma que 95% das empresas do sector informal nos centros urbanos emprega menos de cinco trabalhadores, e em termos de volume de negócios, 89.5% dessas empresas facturam menos do que 5 mil contos por ano.

No ano de 2007, as microempresas, de acordo com os dados do III Recenseamento Empresarial realizado pela INE, representavam 76% do total das empresas nacionais, empregando 24% dos trabalhadores mas contudo representava apenas 3.45% do volume de negócio.

Nos dois anos seguintes, 2007 e 2008, segundo dados do Inquérito Anual as Empresas dos respectivos anos não houve grandes alterações nas percentagens do peso da microempresas na economia. Quanto ao total do número de empresas, diminuiu de 76% em 2008 para 74% em 2009. Mas esta diminuição não se reflectiu no número de trabalhadores, visto que, estes aumentaram de 24.7% para 26% no mesmo período. E

nem no volume de negócio também aumentaram 0.3 pontos percentuais no mesmo período.

Gráfico 1 - Empresas / Números de trabalhadores



Fonte: ADEI

Segundo os dados do IAE 2010 do INE, o tecido empresarial formal é largamente dominado por micro empresas, que empregam até 5 trabalhadores, e num total de 8900 empresas, 76% tem um volume de negócios que não excede a 5 mil contos¹⁵. A estes acrescem 20 mil micro unidades informais. As MPEs “formais” representam cerca de 93% do tecido empresarial e concentram 41% do volume de emprego. O número de MPE cresce mais depressa do que as empresas de maior dimensão. Elas representam 54% do emprego líquido criado entre 2007 e 2010, representam 83% (Micro: 68%) das empresas contribuintes do INPS e 17% do valor das contribuições (Micro: 9%). Cerca de 64% das MPEs (Micro: 68%) não contribuem para o INPS e cerca de 55% dos seus trabalhadores (ME: 65%) não contribuem para o INPS.

¹⁵ Ver Anexo 4: Volume de negócios das microempresas em Cabo Verde - IAE 2010

De acordo com o IV R.E. da INE (2012), em Cabo Verde existe um total de 9177 empresas, sendo que as MEs representam 76%, gerando 23.4% do total dos postos de trabalho mas o seu volume de negócio por ela gerado é de apenas 0.03% do total das empresas.

5.2 Importância da microempresa na economia local

São Vicente é a segunda economia de Cabo Verde, com um produto interno Bruto (PIB) à volta de 16 milhões de contos, gerando aproximadamente 17% da riqueza nacional. O seu tecido empresarial é composto por 1.807 empresas com um volume de negócios de 72.145.477 de contos¹⁶.

A crescente importância das MEs na economia nacional já é fato observado através dos dados estatísticos publicados e pelos agentes económicos. A atenção dada aos micro empreendedores é atribuída ao facto de que as microempresas são distribuidoras de renda e geradoras de emprego. Estas surgem de pessoas desempregadas, com certo grau de audácia e criatividade, iniciam algum empreendimento em que possuem um determinado nível de conhecimento e experiência, a fim de buscar o seu próprio sustento.

No ano de 2011, segundo dados IAE da INE, em São Vicente tinha um total de 974 unidades microempresarial, representando 56% do total das empresas presente na ilha.

Já para o ano seguinte, não tendo dados concretos da incidência de microempresas na economia local, resolveu-se extrapolar através dos dados a nível nacional. Sabendo que nesse ano, as MEs representava 76% das empresas activas em Cabo Verde, suponha-se que em São Vicente tenha mesma percentagem, o que leva afirmar que existia um total de 1375 MEs. Seguindo o mesmo raciocínio para o número de efectivos ao serviço das empresas e para o volume de negócios, suponha-se que 23.4% dos postos de trabalho é gerado pelas MEs e com um volume de negócio de 2.164.364,31 contos.

¹⁶ Dados do IV Recenseamento Empresarial, INE (2012).

5.3 Microfinanciamento em Cabo Verde

As microfinanças vêm ganhando uma crescente importância no contexto das actividades de promoção e desenvolvimento socioeconómico das comunidades, resultando sobretudo dos substantivos ganhos conseguidos na cobertura das populações anteriormente não abrangidas no quadro do sistema financeiro formal. Colocando-lhes à disposição diversos produtos, tais como, o microcrédito, micro poupanças, micro seguros, entre outros.

Em Cabo Verde, de acordo com o artigo 2º da Lei nº15/VII/2007, considera-se microfinanças a actividade exercida pelas entidades autorizadas, sem o estatuto de instituições de crédito ou parabancária, e que praticam habitualmente operações de crédito e/ou de recolha de poupança dos seus membros e ofereçam serviços financeiros específicos a favor das populações que operam essencialmente à margem do circuito bancário tradicional.

De acordo com o estudo sobre o Mercado das Microfinanças em Cabo Verde, realizado pela FAM-F, com o apoio financeiro da ADA/Cooperação Luxemburguesa e execução técnica da Afrosondagem, divulgado em Fevereiro de 2010, o sector das microfinanças no país caracteriza-se essencialmente pela oferta de um único produto – o microcrédito - disponibilizado na maioria dos casos no quadro dos serviços integrados de promoção e desenvolvimento socioeconómico das Organizações Não Governamentais (ONGs). Este estudo ainda constata que, na realidade as Instituições de Microfinanças (IMFs) em Cabo Verde, a semelhança do que aconteceu em muitos outros países, continuam apresentando uma tendência para orientação mais no produto que no mercado, situação essa que seguramente tem contribuído para condicionar o crescimento do sector e, para reforçar a dependência em relação aos parceiros de desenvolvimento no que tange a capacidade de mobilização de recursos.

Ainda segundo o mesmo estudo, existe em Cabo Verde uma variedade de sistemas informais de microfinanças com concepções e *modus operandis* bem distintos. Particularmente no meio rural, as evidências apontam pela existência de múltiplas práticas de oferta de serviços financeiros informais assentes quase sempre nos

princípios da solidariedade interessada, intercooperação e reforço das relações de proximidade. Inscrevem-se neste âmbito as mutualidades locais de poupança e de crédito mutuo, as associações mutualistas de saúde, as associações funerárias, o meeting, o boto, as totocaixas¹⁷ e outras iniciativas financeiras praticadas no seio de alguns grupos profissionais/ sectoriais e/ou puramente de base comunitária.

5.3.1 Evolução histórica do microcrédito em Cabo Verde

A prática do microcrédito em Cabo Verde é recente de acordo com Soares (2003), as primeiras experiências de microcrédito em Cabo Verde foram realizados nos anos noventa, financiadas pela cooperação internacional. E no ano de 1999 criou-se um comité de pilotagem do microcrédito, cujo protocolo foi assinado por cinco Organizações Não Governamentais (ONGs): MORABI, OMCV, CARITAS, CITY-HABITAT (Centro de Investigação de tecnologia intermediaria para Habitat), ASDIS (Associação para solidariedade Social e Desenvolvimento Comunitário da Ilha de Santiago).

Em Cabo Verde, o microcrédito surge como um instrumento importante na luta contra a pobreza e a exclusão social, uma vez que permite às populações, sobretudo as pessoas que vivem no meio rural e nas periferias urbanas e que estão constrangidas de recorrerem aos recursos bancários por não estarem em condições de reunir os requisitos exigidos por essas instituições, terem acesso aos serviços financeiros (Associação para a Cooperação Entre os Povos, 2000)

Em 2004, foi criada a FAM-F, que é a organização Federativa das Instituições de Microfinanças em Cabo Verde, visa o desenvolvimento das microfinanças. A FAM-F tem um papel preponderante no apoio à consolidação das Instituições de Microfinanças (IMFs) contribuindo para a sua afirmação como alternativa viável e sustentável para a

¹⁷ Consiste num esquema em que um grupo de pessoas decidem quotizar regularmente um determinado montante que depois rotativamente é entregue a um dos elementos do grupo.

oferta diversificada e descentralizada de serviços financeiros ajustado as necessidades das famílias e suas microempresas não abrangidas no quadro do sistema financeiro formal.

5.3.2 Instituições de Microcrédito em São Vicente

Actualmente existem 12 instituições de microfinanças no país, sendo metade com sede na capital do país. A maioria das instituições do sector ainda tem um alcance muito limitado. Somente a MORABI e a OMCV tem um alcance ao nível do país, dispondo de representações descentralizadas em quase todas as ilhas.

Na ilha de São Vicente, o serviço de microcrédito é disponibilizado pelas seguintes instituições:

a) OMCV – Organização das Mulheres Cabo-verdianas

A OMCV foi criada em 27 de Março de 1981 com estatuto de ONG, sem fins lucrativos e actualmente conta com 10 mil membros, organizados em delegações locais. Tem como principal objectivo a promoção da mulher, intervindo em todos os aspectos sociais que contribuam para desenvolvimento e emancipação da mesma. Assim intervêm no domínio da saúde, educação, formação, desenvolvimento comunitário e na promoção de actividades geradoras de rendimento. A OMCV tem sede na cidade da Praia e uma delegação em cada concelho do país, com estruturas próprias.

- **Missão**

Promoção socioeconómico da mulher cabo-verdiana e da sua família, facilitando o acesso aos serviços financeiros contribuindo assim para a redução da pobreza e exclusão socioeconómica.

- **Visão**

Bem-estar social, económico e cultural da mulher, das famílias e da sociedade cabo-verdiana no geral, através da defesa e promoção dos direitos da mulher integrados numa perspectiva de género.

- **O programa de microcrédito da OMCV**

Este programa surgiu no ano 2000, como resposta a constatação de que as mulheres atendidas não têm acesso aos serviços financeiros ou financiamento por parte dos bancos para o desenvolvimento de actividades geradoras de rendimento, e dessa forma sair do ciclo da pobreza.

Tem como objectivos o compromisso social e o propósito de promover o desenvolvimento económico e social das pessoas com baixo rendimento, apoiar o desenvolvimento de actividades geradoras de rendimento, fomentar o empreendedorismo e auto emprego, facilitar o acesso ao crédito e outros serviços financeiros, capacitar os beneficiários através de realização de acções de formações e oferecer o serviço de acompanhamento e assistência aos clientes.

Este programa destina-se a desempregadas que querem enveredar pelo auto emprego, mulheres chefes de família com baixo rendimento, pequenos empreendedores, população de baixo rendimento, micro empreendedor e jovens recém-formados com formação profissional.

A OMCV concede créditos a duas modalidades. Créditos individuais (concedidos a individualmente e com a garantia de um fiador que preencha os requisitos exigidos pela instituição) e créditos a grupos solidários (concedidos a um grupo de 3 a 5 pessoas, onde cada elemento é fiador dos demais elementos do grupo). O valor máximo dos créditos é de 300.000\$00 (trezentos mil escudos), num máximo de 18 meses, isso de acordo com o procedimento normal de crédito. Actualmente o programa concede

crédito em valores mais elevados no âmbito de alguns projectos financiados pelo *Millenium Challenge Account* (MCA) e pela cooperação espanhola, para actividades específicas como agricultura e empreendedorismo feminino destinado a financiamento de microempresas. A taxa de juro cobrada é de 1.2% a 2.4% mensal, com uma comissão entre 3% a 5% mensal.

Para acesso ao programa tem que se enquadrar nas seguintes condições, ter um negócio ou uma ideia de negócio, documentos de identificação, informações da actividade, ter conhecimento da actividade, ter um avalista.

b) MORABI – Associação de apoio à autopromoção da mulher no desenvolvimento

A MORABI é uma organização não-governamental, cabo-verdiana, criada em 1992, tendo por objectivo fundamental privilegiar a inserção e a melhoria da posição social das mulheres Cabo-verdianas (numa perspectiva de género) e promover a sua participação no processo de desenvolvimento económico, social e político das suas comunidades e do país, de modo a melhorar as condições de vida das mesmas e das famílias, a MORABI elegeu com um dos seus objectivos específicos exercer a actividade de microfinanças, em todas as suas diversas modalidades.

- **Missão**

A missão da MORABI Microfinanças, no quadro do novo projecto de expansão das suas actividades, é a de oferecer de forma sustentada e a nível nacional, serviços financeiros à população de rendimento baixo com especial destaque para as mulheres chefes de família, numa perspectiva de género.

- **Visão**

A visão da MORABI Microfinanças é a de ser a maior instituição cabo-verdiana de microfinanças com auto sustentabilidade financeira cobrindo todos os concelhos do país.

- **Evolução do Programa de Microcrédito**

As actividades de Microfinanças até Março de 2007 eram consideradas apenas como Microcrédito e enquadrava-se no programa de Promoção Sócio Económica da Mulher, da qual fazia parte o programa de formação.

O Microcrédito foi introduzido em 1994, sem qualquer estruturação e sem normas orientadoras de intervenção. Tratava-se da mobilização de alguns fundos para o financiamento de algumas actividades desenvolvidas pelas mulheres, sobretudo a venda de pescados.

As actividades de microcrédito da MORABI começaram a ganhar maior impacto a partir de 1997, altura em que foram realizadas um conjunto de actividades que permitiram a consolidação do sistema de microcrédito, como:

- Análise do Ambiente nacional ao nível económico e jurídico e em termos dos sectores financeiros formal e não formal;
- Diagnóstico do Programa de Microcrédito da MORABI;
- Avaliação das necessidades de Mercado nas localidades de intervenção da MORABI;
- Elaboração do Manual de Procedimentos e do Regulamento de Crédito;
- Criação de um Comité de Crédito;

- Formação/Reciclagem do *staff* do Departamento anualmente;

O programa ficou estruturado, em 1998, com os procedimentos definidos e incorporados num manual de Crédito da Organização, Software de Gestão e autonomia do Departamento de Crédito.

Os sectores de actividades abrangidas pelo programa são pequeno comércio, pesca artesanal, conservação e comercialização de pescado, agro-pecuária, artesanato, pequenas indústrias e prestação de serviços.

Cabe salientar que os créditos têm concentrado no Pequeno comércio (81%), agricultura 4% e Serviços (15%). Dentro da produção estão incluídos agricultura, pesca e transformação agro-alimentar.

- **Publico alvo**

O programa de microfinanças da MORABI destina-se a cabo-verdianos, maiores de 18 anos, especialmente mulheres chefes de família, que têm dificuldades de acesso ao sistema bancário e que apresentam todas as informações solicitadas para instrução das propostas de crédito. E também a microempresários cujo empreendimento é legal, apresenta viabilidade económico-financeira, tem capacidade de gerar emprego e rendimentos e não prejudique o meio ambiente;

- **Serviços**

Os serviços oferecidos são o crédito de tesouraria (fundo de maneiio), os créditos de investimento (capital fixo), apoio na criação de microempresas, destacando a identificação e elaboração de projectos, aconselhamento, seguimento, formação e apoio na colocação dos produtos no mercado.

c) Novo Banco

No dia 27 de Setembro de 2010, foi constituída sob a forma de sociedade anónima o Novo Banco SA, com um Capital Social de 300.000.000\$00. E que é representado por 300.000 acções nominativas, com o valor nominal de 1.000\$00 (mil escudos). O Banco tem por objecto a realização das operações bancárias e a prestação de serviços financeiros conexos, com a latitude consentida por lei, embora com um foro nos segmentos de população de menor rendimento e no apoio às de criação de Emprego e Formação do Produto Nacional.

- **Crédito Apoio ao Negócio**

Estes créditos destinam-se a apoiar pequenos negócios (Sociedades Unipessoais; Micro e Pequenas Empresas), nomeadamente no apoio á tesouraria de pequenos negócios, investimento na aquisição de matérias-primas e outros bens e capital inicial de arranque. Disponibilizando montantes até 2.500.000\$00, com taxas de juros competitivas, com prazos carência até 6 meses e a amortização pode ser feita num período de até 72 meses. As garantias são exigidas mediante análise caso a caso e o imposto de selo de 0,5% sobre o capital mutuado, e de 3,5% sobre juros, prémios ou comissões.

- **Microcrédito**

Tem como segmentos-alvo os particulares com rendimentos baixos, particulares com actividade informal, particulares desempregados, famílias com actividade informal e microempresários. Disponibilizando montantes até 500.000\$00, com prazos de amortização até 3 anos e o reembolso pode ser feito através de prestações semanais, quinzenais ou mensais. São permitidas amortizações totais ou parciais, sem encargos

adicionais, desde que coincidam com a data de vencimento de qualquer das prestações semanais, quinzenais ou mensais.

Imposto de selo de 0,5% sobre o capital mutuado, e de 3,5% sobre juros, prémios ou comissões;

- Crédito Refinanciamento Instituições de Microfinanças (IMF's)
- Crédito Apoio á Tesouraria das Instituições de Microfinanças (IMF's)

d) Caixa Económica de Cabo Verde (CECV)

É uma instituição de crédito criada a 18 de Maio de 1928 com a designação de “Caixa Económica Postal”, integrada no então serviço dos serviços dos “Correios e telégrafos” sob tutela do Ministério das Telecomunicações. E no ano de 1985 foi transformada numa instituição financeira autónoma, com a designação de Caixa Económica de Cabo Verde, tutelada pelo Ministério das Finanças.

CECV aderiu ao microcrédito em 2001, momento em que assinou um protocolo de parceria com a organização ACDI/VOCA (*Agricultural Cooperative for Development International / Volunteer in Overseas Cooperative Assistance*).

- **Microcrédito**

Financiamento a médio e longo prazo de necessidade de exploração e investimento de microempresas nos sectores da agricultura, pesca, indústria, transportes, comércio e outros, destinados a clientes de baixo rendimento.

Tendo como beneficiário os microempresários, as pessoas portadoras de deficiências, mulheres chefes de famílias, jovens à procura de emprego, trabalhadores das frentes de alta intensidade de mão-de-obra (FAIMO) e desempregados de longa duração. Os

montantes máximos atribuídos para a microempresa é de 1.000.000\$00 (um milhão de escudos), para as actividades geradoras de rendimento é de 100.000\$00 (cem mil escudos), para fazer face ao défice de tesouraria, operações de prazo fixo e preparação de encomendas ou planos de produção é de 250.000\$00 (duzentos e cinquenta mil escudos).

Com uma taxa de juro de 3% ao mês e o reembolso devera ser feito num prazo máximo de amortização de 5 anos, em prestação mensais por débito na conta do mutuário.

5.4 A Agência de Desenvolvimento Empresarial e Inovação (ADEI)

O Decreto-Regulamentar nº 10/2009, de 15 de Junho (B.O. Nº 24, I Série), aprova os Estatutos da ADEI.

A ADEI tem por objectivo a promoção da competitividade e o desenvolvimento das micro, pequenas e médias empresas, em todos os aspectos relevantes e em consonância com as políticas do governo, trabalhando em estreita ligação com parceiros nacionais e internacionais ligados ao sector.

É também missão da ADEI a promoção da inovação e o desenvolvimento da capacidade empresarial nacional e a melhor utilização da capacidade produtiva instalada no quadro da política de desenvolvimento dos sectores estratégicos definidos pelo governo, visando particularmente a melhoria do ambiente de negócios.

No domínio da melhoria do ambiente de negócios a ADEI vem liberando as seguintes iniciativas:

- Criação do regime especial das MPEs;
- Criação do sistema de garantia mutua;
- Modernização do código das sociedades comerciais;

- Criação do código de insolvências e recuperação de empresas.

Na execução da sua missão a ADEI disponibiliza os seguintes programas de apoio CRIA, PME +, ACESSO AO MERCADO, INOVAR, RENOVAR e ACADEMIA MPME.

- **INOVAR**

O Programa INOVAR visa dinamizar a inovação nas micro, pequenas e médias empresas, nomeadamente ao nível de produtos, processos e tecnologias, de forma a fomentar a melhoria da competitividade empresarial no país.

Está destinado às MPME's com actividade iniciada, com um projecto, ou necessidade identificada de inovação interna num dos seguintes domínios:

- Inovação do produto – produtos ou serviços novos e/ou melhorados, incluindo alterações significativas nas suas especificações técnicas, componentes, materiais, *software* incorporado, interface com o utilizador ou outras características funcionais;
- Inovação do processo – inclui alterações significativas de técnicas, equipamentos ou *software*;
- Inovação organizacional – implementação de novos métodos organizacionais na prática do negócio, organização do trabalho e/ou relações externas;
- Inovação de marketing – implementação de novos métodos de marketing, envolvendo melhorias significativas no *design* do produto ou embalagem, preço, distribuição e promoção.

O programa compreende três fases: Acolhimento & Maturação, Adjudicação de Serviços, Seguimento e Avaliação, em que cada beneficiário poderá obter apoio na:

- Aquisição de serviços de consultoria e/ou assistência técnica;
- Orientação, assistência e facilitação no acesso a soluções financeiras;
- Reforço das competências empresariais.

O INOVAR tem vigência contínua ao longo do ano. Cada MPME deverá apresentar o seu processo de candidatura à ADEI, sendo que as condições de acesso são: estar já estabelecida; o projecto deve visar a inovação na empresa numa das seguintes dimensões: produto, processo, organização, marketing; o promotor deve estar predisposto a mobilizar seus esforços e meios que assegurem a implementação da inovação interna pretendida e acordada com a ADEI; cumprimento obrigações (IUR+INPS).

É de realçar que as candidaturas para apoio do programa INOVAR decorrem ao longo do ano. A ADEI participa financeiramente até 70% do preço total das intervenções acordadas, sendo que o beneficiário comparticipa com no mínimo 30% do preço das intervenções acordadas.

• **ACADEMIA MPME**

O programa Academia MPME visa impulsionar as opções e oportunidades de melhoria de capacidades em todas as áreas e sectores de interesse às MPME, em particular nos sectores estratégicos. Está destinado a empreendedores, MPME e colectividades empresariais que procuram o reforço das suas competências empresariais e de gestão.

O programa compreende três fases: Análise das Propostas Técnicas e Financeiras, Adjudicação das Acções de Formação, Seguimento e Avaliação das Acções de Formação. Ao beneficiário deste programa será disponibilizado serviço de promoção e facilitação da formação empresarial com reforço na disponibilização de oferta formativa em duas grandes áreas: Desenvolvimento do Empreendedorismo e Desenvolvimento Empresarial.

Os cursos da Academia MPME serão lançados periodicamente ao longo do ano. Para acesso, cada interessado deverá apresentar a sua candidatura/inscrição nas acções de capacitação lançadas pela agência. As condições de elegibilidade são: beneficiários com perfil compatível com as exigências de cada curso/acção de; pagamento da inscrição na acção de capacitação. No geral, os cursos serão de curta duração, terão o formato modular e serão ministrados segundo a metodologia formação-acção.

5.5 Análise de dados

Com base nos dados extraídos do questionário e da aplicação da metodologia descrita, pretende-se neste capítulo proceder à apresentação dos resultados obtidos.

É descrito o perfil actual das microempresas e do microempresários em São Vicente, fazendo a sua caracterização em termos socioeconómicos, a classificação por sector de actividade, a descrição da sua dinâmica e das suas estratégias de financiamento e a identificação dos principais problemas do sector

5.5.1 Características socioeconómicas do micro empresários

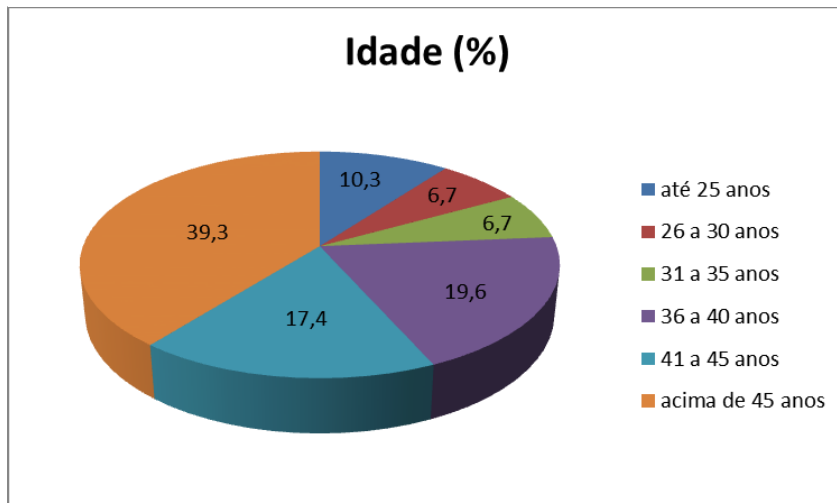
a) Idade, Nível de escolaridade e Sexo

De acordo com os resultados do estudo de Heino e Págan (2001), as necessidades de financiamento decrescem, com os **anos de escolaridade** - o grau de instrução - e a **idade** do proprietário da microempresa. As necessidades de financiamento estarão negativamente relacionadas com o grau de escolaridade e com a idade do microempresário.

Por cada ano de escolaridade, espera-se, *ceterus paribus*, que a probabilidade da necessidade de financiamento externo inicial decresça 0.5 %. Assume-se que quanto maior a escolaridade do individuo maior a acumulação de riqueza pessoal e,

consequentemente menor a sua necessidade de financiamento externo. A educação aproxima-se de uma “*proxy*” para a habilidade geral de adquirir conhecimentos (gestão do negócio) e capitais (Nabi, 1989).

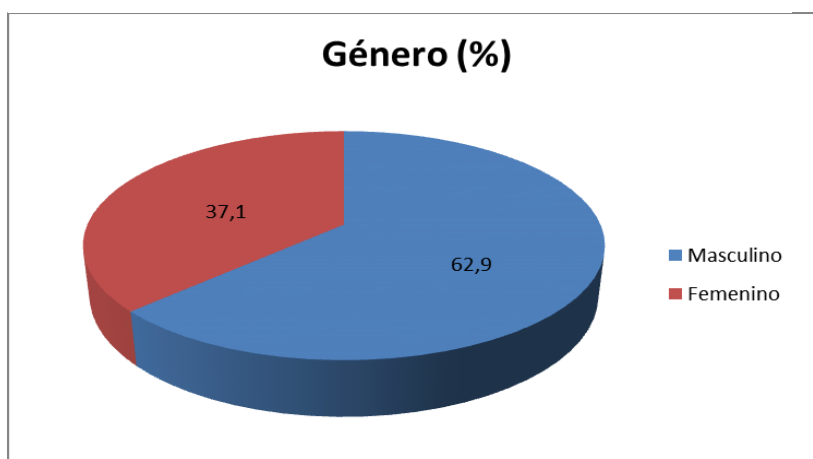
Gráfico 2- Idade



Fonte: elaboração própria

Dos empresários inquiridos 76.3% idade mínima de 36 anos e apenas 10.3% tem idade até 25 anos.

Gráfico 3 - Género

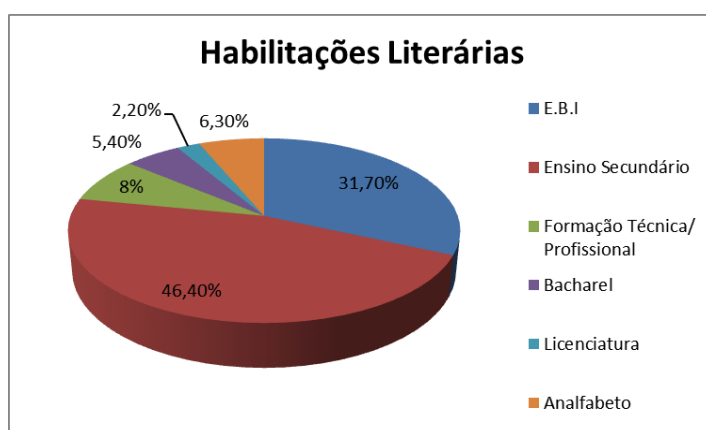


Fonte: elaboração própria

A variável sexo parece jogar um papel fundamental na determinação das necessidades de financiamento inicial. As microempresárias tendencialmente recorrem com maior frequência ao financiamento externo, como observam Heikki e Págan (2001).

Com base no inquérito, sector microempresarial em São Vicente é constituído maioritariamente pelo sexo masculino com 62.9% do total dos inquiridos.

Gráfico 4 - Nível de escolaridade



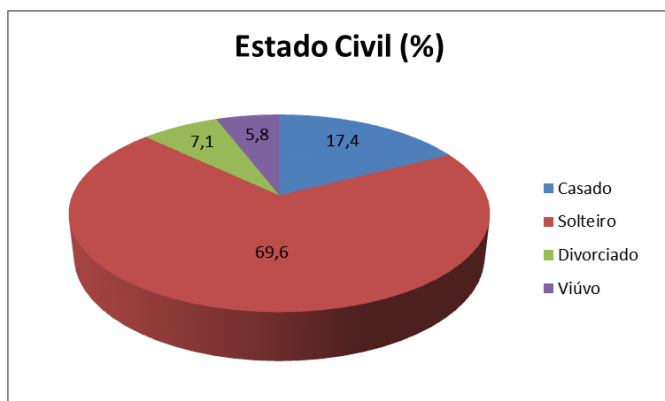
Fonte: elaboração própria

Como se pode verificar pelos resultados descritos no quadro acima, a maior parte dos microempresários possui um nível de escolaridade que pode considerar-se baixo. Destes, 6.3% é constituído por pessoas que dizem nunca terem frequentado a escola. Para o estudo foram consideradas analfabetas. Uma parte pouco significativa dos microempresários (7,6%) revela-se possuir um grau de escolaridade elevada – o ensino superior, sendo 2.2% licenciatura e 5.4% bacharel. O restante divide-se entre E.B.I (Ensino Básico Integrado) e secundário com, 31.7% e 46.4% respectivamente.

Relacionando a idade e o nível de escolaridade dos microempresários sujeitos ao estudo, pode se constatar que isso é uma das principais entraves é a dificuldade de formular ideias de negócio e expô-los de forma correcta a potenciais investidores e instituições de crédito, dificultando assim o acesso ao financiamento.

b) Estado Civil

Gráfico 5 - Estado civil

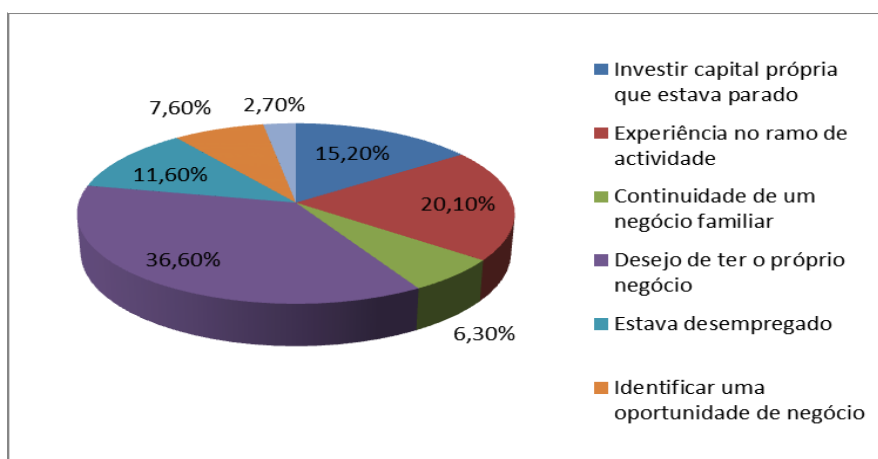


Fonte: elaboração própria

A grande maioria (69.6%) dos microempresários inquiridos são solteiros, mas isto não significa que vivem sós.

c) Qual o motivo que levou o empresário a investir?

Gráfico 6 - Motivo do Investimento



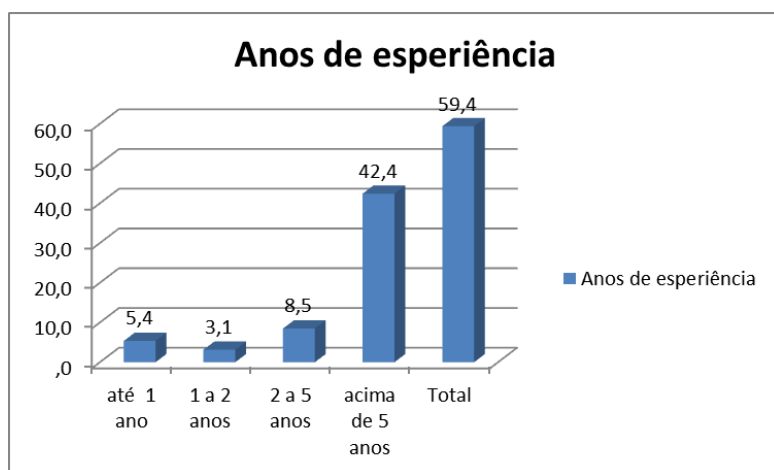
Fonte: Elaboração própria

Com base no inquérito, 36.6% criou uma ME com o desejo de ter o próprio negocio, 20.1% porque já tinha alguma experiência no ramo de actividade, 15.2% quis investir um capital próprio que estava parado, 11,6% estava desempregado, 7.6% porque identificou uma oportunidade de negócio, 6.3% foi para dar continuidade a um negócio de família e o restante 2.7% quis aumentar a renda.

d) Tem experiência prévia na gestão de negócios?

Partindo das observações de Evans e Jonanovic (1989), parece razoável assumir que quanto maior a experiência de negócios do proprietário da empresa maior a sua riqueza pessoal acumulada. Essa constatação é consistente com a premissa de uma correlação positiva entre a probabilidade de iniciar um negócio e a dimensão dos activos pessoais (riqueza pessoal). A relação parece significar que as pessoas com suficiente riqueza pessoal estarão melhor capacitadas a iniciar uma actividade microempresarial com maior eficiência de capital e maiores probabilidades de sucesso do negócio.

Gráfico 7 - Experiência prévia na gestão de negócios



Fonte: elaboração própria

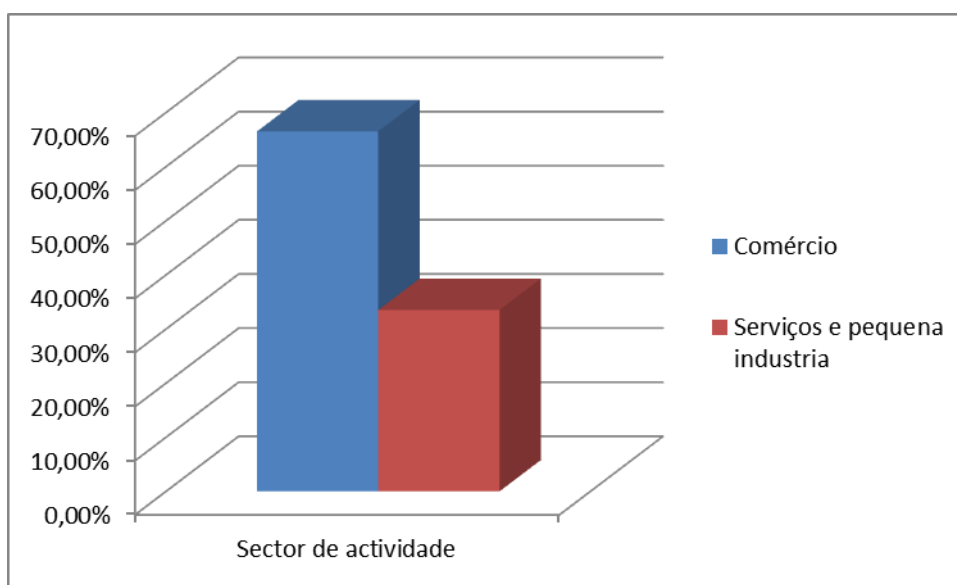
Dos inquiridos 59.4% tem experiência prévia na gestão ou no ramo de negócio em que investiu. E destes 42.4% tem acima de 5 anos de experiência, 8.5% entre 2 a 5 anos e o

restante até 2 anos de experiência¹⁸. O que é um ponto, uma vez, que ao investirem numa área de negócio em que já tenham uma experiência prévia diminuirá alguns riscos de inerentes ao negócio.

5.5.2 Características da microempresa

a) Sector de actividade das microempresas

Gráfico 8 - Microempresas/ sector de actividade



Fonte: elaboração própria

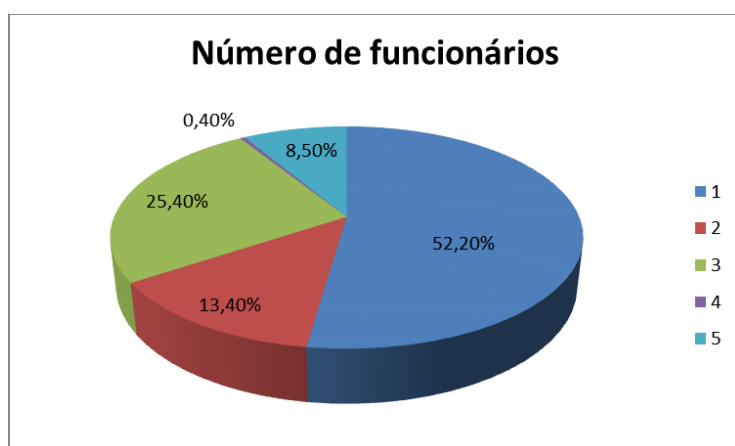
A maioria das empresas inquiridas (66.5%) tem o comercio como actividade principal e o restante prestam serviços e/ou pequena industria.

¹⁸ Ver quadro em anexo 5

b) Número de funcionários a empresa emprega e número de sócios

A relação entre o número de empregados e as necessidades de financiamento externo inicial é positiva (Heikki e Págan, 2001). Quanto maior a dimensão da empresa – medida pelo número de trabalhadores remunerados – maiores as suas necessidades de financiamento externo. As empresas de pequena dimensão têm maiores dificuldades de obter financiamento. O financiamento e a dimensão das empresas estarão positivamente relacionados, isto é, quanto maior a dimensão da empresa maiores são as suas necessidades de financiamento (Huang e Brown, 1999).

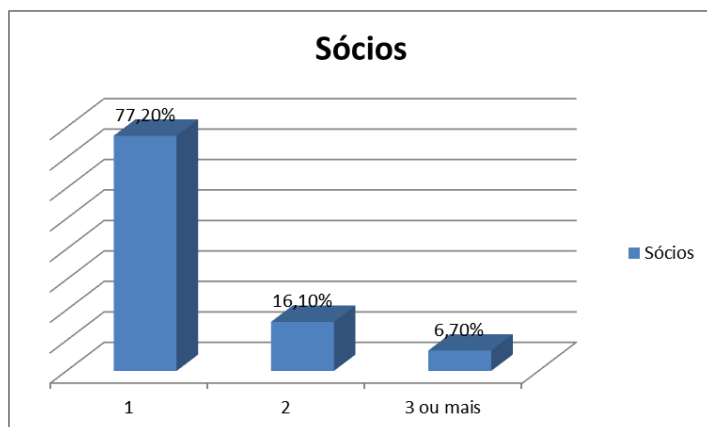
Gráfico 9 - Numero de Funcionário



Fonte: elaboração própria

Com base no inquérito podemos constatar que 52.2% das empresas inquiridas possuem um único colaborador, que na maioria dos casos é o próprio empresário, e 91.1% tem até 3 trabalhadores.

Gráfico 10 - Número de sócios



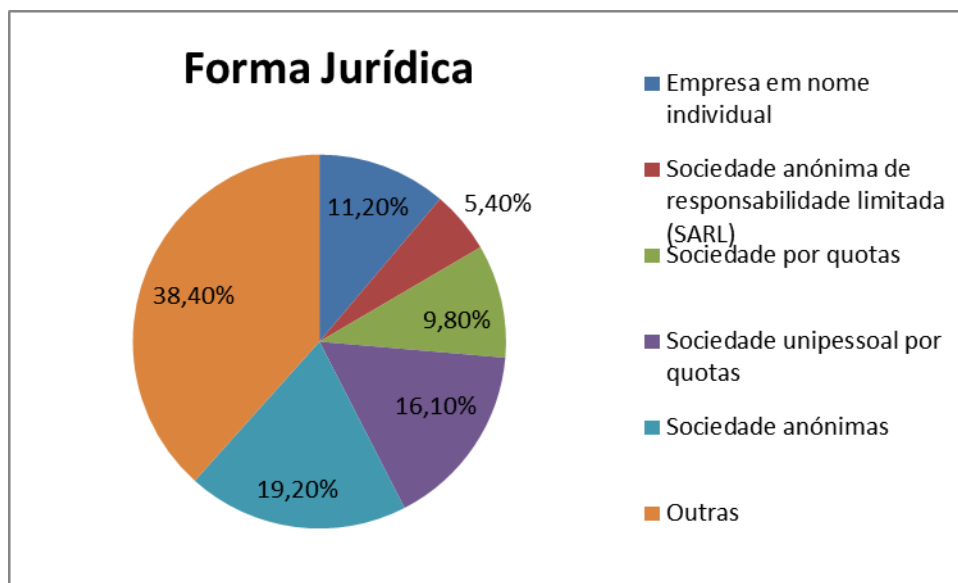
Fonte: Elaboração própria

Quanto ao número de sócios, como pode constatar o quadro acima, a maior parte (77.2%) tem um único sócio, 16.1% tem dois sócios e o restante tem 3 ou mais sócios.

A dimensão dessas empresas é vista como um factor que limitador no acesso ao crédito. O facto de existir na maioria dos casos um único trabalhador, que muitas vezes é o próprio dono, dificulta o acesso ao crédito, visto que, quando menor é a dimensão da empresa maior será o risco inerente.

c) Qual é a forma jurídica da microempresa?

Gráfico 11 - Forma Jurídica



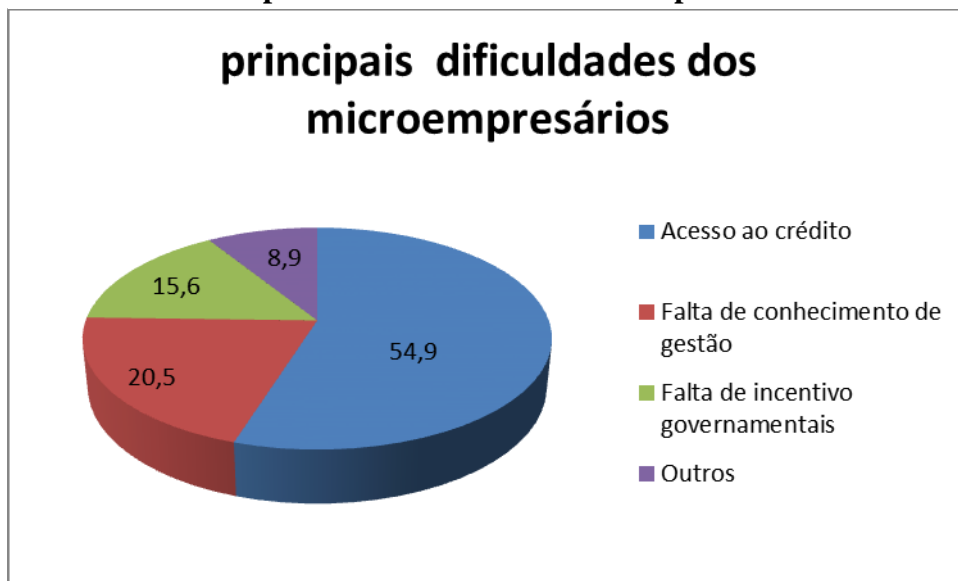
Fonte: elaboração própria

Das MEs inquiridas 19.2% são Sociedades Anónimas, 16.1% Sociedade Unipessoal por quotas, 5.4% são Sociedade Anónima de Responsabilidade Limitada (SARL), 11.2% são Empresas em Nome Individual e a maior parte delas (38.4%) tem outra forma jurídica que não foi supra referidos.

5.5.3 Principais dificuldades dos microempresários e microempresas em São Vicente

Como já tínhamos referido anteriormente, as microempresas têm, em todos os países, constrangimentos próprios ao seu aparecimento, desenvolvimento e sobrevivência, e a existência de assimetrias no mercado do crédito, recessão económica, a falta de conhecimentos de gestão, entre outras constituem dificuldades tanto para microempresários, quanto para microempresas. E aqui em São Vicente não poderia ser diferente.

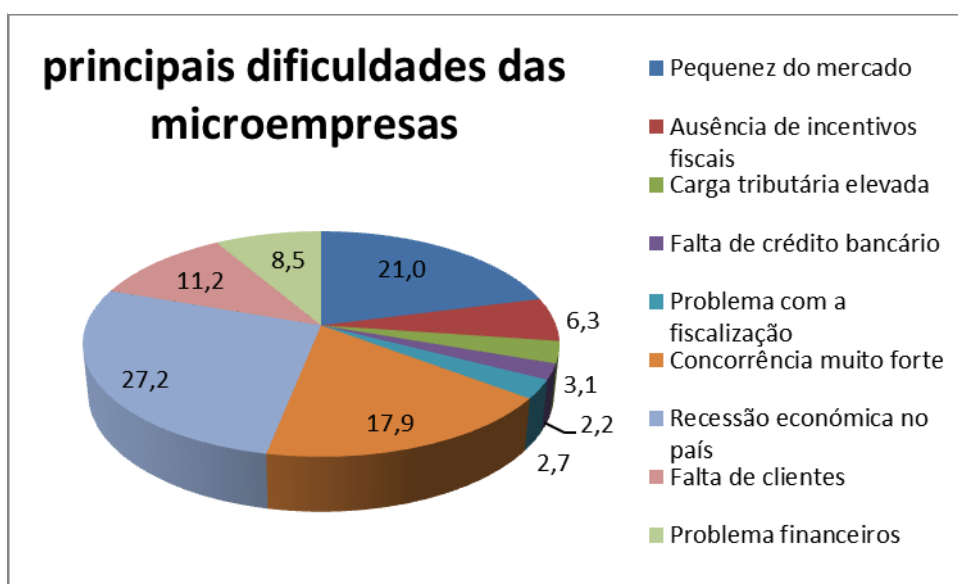
Gráfico 12 - Principais dificuldades dos microempresários em São



Fonte: Elaboração própria

Com a realização do inquérito constata-se que, 54.9% dos microempresários inquiridos tem como principal dificuldade o acesso ao crédito, 20.5% tem a falta de conhecimento de gestão como a principal dificuldade, o que fundamenta a necessidade de analisar essa questão. 15.6% acina a falta de incentivos governamentais como principal dificuldade e o restante 8.9% tem outras dificuldades que não foram supra referidas, como principal.

Gráfico 13 - Principais dificuldades das MEs em São Vicente



Fonte: Elaboração própria

Para as microempresas inquiridas 27.2% reconhece a recessão económica como a principal dificuldade, 21% acha que é a pequenez do mercado e 17.9% tem como a principal dificuldade a forte concorrência.

5.5.4 O financiamento

Dos microempresários inquiridos 51.3% não utilizaram o capital alheio para financiarem-se, e o restante conjugou com capital próprio. E a grande maioria, 98.2% utilizou de alguma forma o capital próprio para financiarem o início do seu empreendimento.¹⁹

Gráfico 15 - Capital próprio



Fonte: elaboração própria

Gráfico 14 - Capital alheio



Fonte: elaboração própria

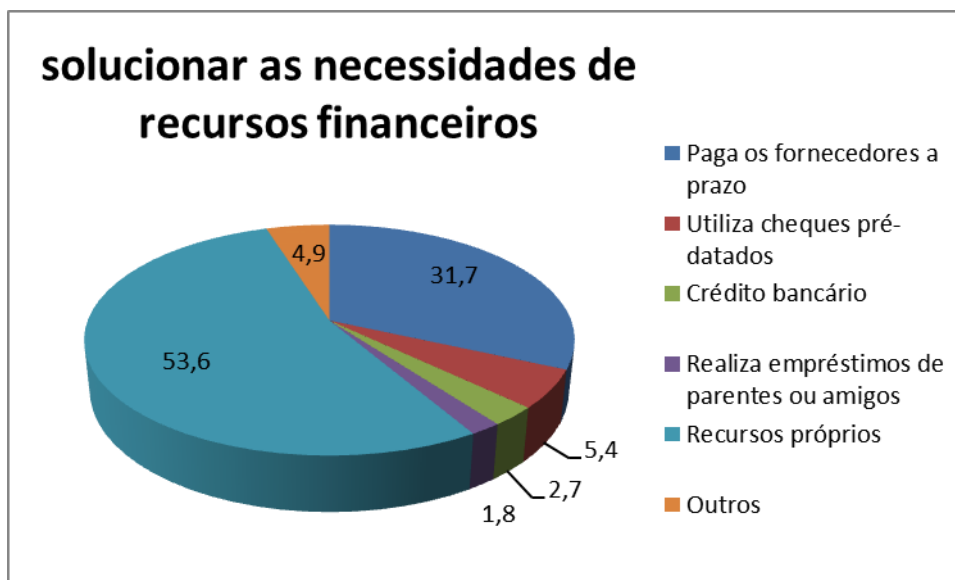
¹⁹ Ver anexo 7

Dos inquiridos que utilizaram de alguma forma o capital próprio para financiarem o seu negócio, 70% utilizou a sua poupança, 13.2% utilizaram herança e o restante utilizou outras formas de financiamento através do capital próprio.

E o restante que optou por financiar de alguma forma com o capital alheio, 36.7% utilizou o crédito bancário, 34.9% optou pelo microcrédito, apenas 0.9% optou por empréstimos de amigos e familiares, e o restante 27.5% utilizou outras formas de financiamento com o capital alheio.

Com o normal funcionamento da empresa, surgem muitas vezes surgem a necessidade de algum recurso financeiro para fazer face aos compromissos assumidos

Gráfico 16 - A principal forma que sua empresa utiliza para conseguir solucionar as necessidades de recursos financeiros



Fonte: Elaboração própria

E para driblar este constrangimento 53.6% dos empresários inquiridos utilizam recursos próprios, 31.7% paga os fornecedores a prazo, 5.4% utilizam cheque pré-datado, 2.7%

recorrem a crédito bancário, 1.8% a amigos e familiares e o restante 4.9% optam por outras formas para suprir essa necessidade.

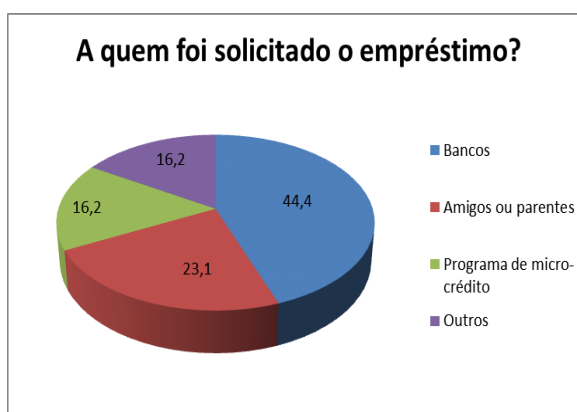
Quando a empresa não tem recursos financeiros suficientes para realizar algum investimento e não podendo recorrer aos sócios, há a necessidade de recorrer a terceiros para realizar tal investimento.

Gráfico 18 - Solicitou empréstimo



Fonte: Elaboração própria

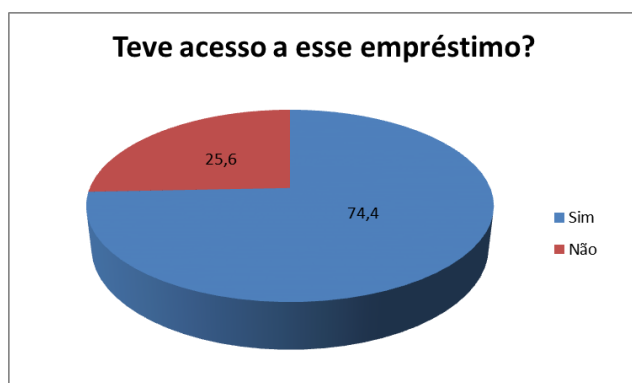
Gráfico 17 - Aquém solicitou empréstimo



Fonte: Elaboração própria

Depois de ter iniciado o negocio 52.2% dos inquiridos solicitaram um empréstimo, e desses 44.4% foi aos bancos, 23.1% aos amigos e parentes, 16.2% a programas de microcrédito e o restante 16.2% recorreram a outras entidades para solicitar o empréstimo.

Gráfico 19 - Teve acesso ao empréstimo?



Fonte: Elaboração própria

Ao solicitarem o empréstimo para fazer face a alguma eventual dificuldade por eles enfrentados, 74.4% obteve uma resposta positiva.

5.6 Modelo de financiamento proposto

Desenvolver uma ideia inovadora de um produto, tecnologia, ou até uma nova empresa consome tempo e dinheiro. Um problema importante que surge é encontrar a forma correcta de se financiar. Ao longo das várias fases, do pré *Start-up* à maturidade, tem-se a disposição um leque variado de opções de financiamento. A escolha dessas opções por vezes pode ditar o sucesso ou o fracasso de várias empresas. E é neste sentido que se propõe no quadro a seguir quais as melhores opções para se financiar a cada fase do negócio.

Quadro 3 - Fontes de financiamento/fases da empresa

	Fases da Empresa					
Fontes de Financiamento	Pré Start-up	Start-up	Consolidação	Expansão	Sucessão	Maturidade
Capital Próprio						
Instituições de microfinanças/Microcrédito						
Família e Amigos						
Agências de desenvolvimento regional						
Crowdfunding						
Business Angels						
Instituições públicas de financiamento						
Bancos						
Venture Capital						
Outros serviços de financiamento (factoring, Leasing, etc.)						
Lucros retidos						

Fonte: Adaptado de Britto et al (2002)

Na primeira fase ou pré *start-up*, os compromissos financeiros podem condicionar o desenvolvimento de uma ideia ou de uma empresa na fase embrionária. Sempre que possível, o financiamento nesta fase deverá ser feita sob a forma de contribuição não reembolsável ou de baixíssimo custo como o capital próprio (recursos do proprietário), familiares e amigos, instituições de microfinanças, agências de desenvolvimento regional, crowdfunding e instituições públicas e financiamento.

Na fase do Star-up é mais difícil de financiar, ainda que dependa do tamanho e do tipo de projecto envolvido. Mas nesta fase o empreendedor terá varias opções de financiamento como os *Business Angels*, Agencias de Desenvolvimento Regional e as Instituições de Microfinanças que além do investimento monetário, aportam também aos projectos empresariais conhecimentos técnicos ou de gestão bem como redes de contacto.

O financiamento para a consolidação e a expansão de uma empresa que não está a ter lucro ou está a ter pouco lucro, será usado para aumentar a capacidade de produção, o desenvolvimento do produto ou do mercado ou ainda oferecer fundo de maneoio à empresa. Mas quando passa a auferir lucro, como resultado das operações da empresa, podem ser utilizados para projectos de expansão e melhoria da capacidade produtiva durante o processo de maturação.

No entanto para implementação do modelo é necessário que o empresário:

- Tenha capacidade para desenvolver um plano de negócio coerente capaz de justificar a necessidade de financiamento quer para a implementação quer para a expansão do negócio;
- Que busque informações sobre as fontes de financiamento e as suas vantagens e desvantagens;
- Que procure e assista formações nas mais diversas áreas de gestão das empresas e principalmente da gestão financeira de modo a assegurar a melhor aplicação dos recursos financeiros e a obtenção do financiamento nas melhores condições;
- Criar uma rede de parcerias com outras pequenas empresas em áreas que sejam vantajosas para as mesmas, de forma a minimizar os custos e os riscos de negocio e aumentar as possibilidades de rentabilizar os investimentos;
- Estabelecer acordos de parceria com grandes empresas para a realização de parte da actividades das mesmas e possivelmente incluir-se num *cluster* que assegure melhores condições no mercado e sirva de garantia para obtenção de financiamento no sistema forma possibilitando assim a espanação e crescimento do negocio;
- Manter uma rede de contactos com as agências de desenvolvimento como a ADEI entre outras organizações importantes.

CAPITULO V I – Conclusão

A classe microempresária em São Vicente é composta maioritariamente por indivíduos do sexo masculino, com uma idade superior a 40 anos, com um nível de escolaridade media-baixa e com uma forte motivação em ter o próprio negócio numa área em que possuem alguns anos de experiência.

Ao investirem inicialmente num empreendimento, a maioria recorre a poupanças e também a crédito de terceiros como o crédito bancário e o microcrédito. Ao surgirem problemas financeiros pontuais na empresa, elas são solucionados na maior parte das vezes com recursos próprios.

As principais dificuldades enfrentadas pelos microempresários em São Vicente, como já era de esperar, é o acesso ao crédito e a falta de conhecimento de gestão. Um grande entrave no acesso ao crédito formal é a inexistência de um plano de negócio, que fundamenta os objectivos serem realizados. É de realçar que a dificuldade de acesso ao crédito é maior na fase inicial do, visto que, a maioria dos empresários que solicitaram a um empréstimo após a abertura do negócio obteve resposta positiva.

As microempresas maioritariamente actuam na área do comércio, geralmente empregando uma única pessoa que na maior parte das vezes é o proprietário. Tendo dificuldades como a recessão económica, a pequenez do mercado e a forte concorrência, derivados da problemática do acesso ao crédito, que os impossibilita uma melhor posição no mercado.

O microcrédito, embora acessível, é extremamente caro na medida em que a taxa anual de juro situa-se entre 14% e 18%. A essa taxa acrescenta-se ainda uma comissão mensal que varia de 3% a 5%, o que limita e bastante a rentabilidade das empresas e impossibilita o crescimento.

Quanto a banca comercial, embora elas oferecem crédito, são muito burocrático e exigem garantias que muitas vezes o microempresário não dispõe.

Ao realizar o trabalho pode-se constatar a importância das microempresas na economia de um país, principalmente para os países em vias de desenvolvimento. Pode-se também constatar que a dificuldade acesso ao crédito por parte destas unidades económicas e dos microempresários é a principal entrave para na sua criação e o desenvolvimento. Mas muitas das vezes, a má opção da fonte de financiamento numa determinada fase da empresa pode ser tão ou mais desastrosa que a dificuldade do acesso ao crédito. Neste sentido se propôs um modelo de financiamento que poderá ser seguido pelas microempresas e pelos microempresários, quando tiverem a necessidade de recorrer a financiamento. Este modelo proposto adequa cada tipo de financiamento a fase em que a empresa se encontra, de modo a tirar melhor proveito das fontes de financiamento disponíveis e diminuindo desta forma alguns riscos.

Fazendo a pesquisa de campo, teve-se a oportunidade de conversar de forma informal como os microempresários inquiridos e constatou-se que existe uma enorme resistência a mudança, ao investimento e a inovação, visto que, a aversão ao risco é grande. Isto levou que a maior parte dos microempresários a investir em empreendimentos com riscos mínimos e numa área em que tenha alguma experiência prévia.

A presença dos jovens no sector microempresarial é pouco expressiva, e neste sentido recomenda-se um maior empenho no fomento da cultura empreendedora no seio da camada mais jovem, dando uma especial atenção aos projectos por eles desenvolvidos através de programas de financiamento, formação e de capacitação na gestão microempresarial.

BIBLIOGRAFIA

Livros:

ALCARVA, Paulo, *A Banca e as PME*. Porto. Vida Económica - Editorial, SA, 2011

ASSANDRI, Marina; CUOMO, Mário. (1995) *La microempresa: Definición,*

Características, Necesidades, Córdoba, Fundación Friedrich Ebert.

AUSTIN, E.S. et al. *Ferramentas Administrativas utilizadas por micro e pequenas empresas*. 2006.

BANANÃO, Ana Maria (2004). *Métodos e Técnicas de Investigação em Gestão*. Lisboa: Sílabo.

BREALEY, Richard A.; MYERS, Stewart C. *Princípios de finanças empresariais*. Lisboa. Editora McGraw-Hill, 1998.

Brito, J; Cassiolato, J; Vargas, M. Formatos organizacionais para financiamento de arranjos e sistemas de MPME. In: SEBRAE. Interagir para competir: promoção de arranjos produtivos e inovativos no Brasil. Brasília. SEBRAE: FINEP: CNPQ, 2002.

COSTA, Horácio e Pedro Ribeiro, *Criação e Gestão de Micro-Empresas e pequenos negócios*. 8ª Edição. Lisboa. Lidel – edições técnicas, lda, 2007

Domingos, G.A. A importância das micro e pequenas empresas. Estudos Sebrae/SP, 1995

GROPPELLI, A. A.; NIKBAKHT, Ehsan. *Administração financeira*. Tradução de Célio Knipel Moreira. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

Helfer, J.P. & Orsoni, J. (1996). *Marketing*; Edições Sílabo, Lda.

LEONE, N. M. C. P. G., *As especificidades das pequenas e médias empresas*, Revista de administração, São Paulo V.34, n.2, 91-94, abril/junho 1999

Maximiano, Antonio Cesar Amaru. Administração para empreendedores: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios. São Paulo. Pearson Prentice Hall, 2006.

Mithá, Omar, *Análise de Projectos de Investimentos*. Lisboa. Escolar Editora, 2009.

Nabais, Carlos e Francisco Nabais, *Pratica financeira II – Gestão financeira*. 4ª Edição. Lisboa. Lidel – edições técnicas, lda., 2011

PSICO, José A. Tomo, *Microfinanças*. Lisboa. Escolar Editora, 2010

SARKAR, Soumodip, *Empreendedorismo e Inovação*. Lisboa. Escolar Editora, 2010

SILVA, Eusébio Pires; JESUS, Tânia Alves; SILVA, Ana Cristina Pires. Contabilidade Financeira – Casos práticos. Rei dos Livros, 2010

Silva, A.C.R. (2008). *Metodologia da pesquisa aplicada a contabilidade orientações de estudos, artigos, relatórios, monografias, dissertações, teses*. 2ª Edição, Editora Atlas São Paulo.

VERHEUEL, Ingrid e THURIK, Roy.(2000) *Start-Up Capital: Differences between Male and Female Entrepreneurs – Does Gender Matter?*, ERS-2000-07-STR, Erasmus Research Institute of Management (ERIM), Rotterdam School of Management/Faculteit Bedrijfskunde Erasmus Universiteit Rotterdam, 2000.

TORRÈS, O. e JULIEN, P. A. *Specificity and Denaturing of Small Business*. International Small Business Journal, London, Thousand Oaks, CA e New Delhi, v 23, n. 4, p. 355-377, dezembro, 2005.

VIEITO, João P. e Carlos P. Maquieira, *Finanças Empresarias*. Lisboa. Escolar editora, 2010

Jornal e revistas:

EVANS, David, S. e JOVANOVIĆ Boyan (1989) An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints, *Journal of Political Economy*, 97(4), 808-826.

HEIKKI, Heino e PÁGAN, José A. (2001) Assessing the Need for Microenterprises in México to Borrow Start-Up Capital, *Journal of Microfinance* 3(1), April, 2001, 131-144.

NABI, Ijaz. (1989) Investment in Segmented Capital Markets, *Quarterly Journal of Economics*, 104 (August), 453-462.

Sites de pesquisas e outros documentos online:

AUGUSTIN, E. S. et al. *FERRAMENTAS ADMINISTRATIVAS UTILIZADAS POR MICRO E PEQUENAS EMPRESAS*. 2006. Disponível em: <<http://www.ead.fea.usp.br/eadonline/grupodepesquisa/publica%C3%A7%C3%B5es/rolando/48.htm>>. Acesso em: 12 jul. 2011.

http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26026_pt.htm

11-11-2013 16:47

<http://toolkit.smallbiz.nsw.gov.au/part/3/15/70> 11-11-2013 18:12

<http://toolkit.smallbiz.nsw.gov.au/part/3/15/70> 11-11-2013 18:12

<http://confiame.com.br/empreendedorismo/> 28-11-13 15:14

<http://www.pme.cv/>

Legislação:

.

Decreto-Lei nº 13/ 2005, de 7 de Fevereiro – Regula as Sociedades de Cessão Financeira, Factoring (B.O. Nº 6, I Série).

Lei nº 3/V/96, de 1 de Julho – Regula a constituição, o funcionamento e a actividade das instituições de crédito e parabancárias (B.O. Nº 20, I Série).

Decreto-Lei nº 45/95, de 11 de Setembro – Dá enquadramento legal para as sociedades de locação financeira, *leasing* (B.O. Nº 30, I Série); e o Decreto-Lei nº 37/2000, de 28 de Agosto Define locação financeira (B.O. Nº 6, I Série)

Lei nº15/VII/2007, de 10 de Setembro – Regula a actividade de microfinanças (B.O. Nº 34, I Série)

ANEXOS

Anexo 2: Microempresas em Cabo Verde

Quadro: Síntese dos principais indicadores de Empresas de 2010 a 2012, por categorias de empresas

Categoria de Empresas	Número de Empresas					
	III RE 2007	IAE 2008	IAE 2009	IAE 2010	IAE 2011	IV RE 2012
Micro	5.727	5.969	6.326	6.405	6.640	6.973
Pequena	1.019	1.088	1.448	1.603	1.383	1.346
Média	606	618	651	709	736	662
Grande	160	191	172	182	198	196
Total	7.512	7.865	8.597	8.899	8.957	9.177

Fonte: INE

Anexo 3: Cálculo da amostra

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{Z^2 * p * q + E^2(N - 1)}$$

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 974}{1.96^2 * 0.5 * 0.5 + 0.05^2(974 - 1)}$$

$$n = \frac{935.4296}{0.9604 + 2.4325}$$

$$n = \frac{935.4296}{3.3929}$$

$$n = 275.7$$

Anexo 4: Volume de negócios da micro-empresa em Cabo Verde - IAE 2010

Nº de Trabalhadores	Volume de Negócio								Total
	Até 5 mil Contos	5 a 10 mil contos	10 a 20 mil contos	20 a 30 mil contos	30 a 40 mil contos	40 a 50 mil contos	50 a 100 mil contos	mais de 100 mil contos	
até 3 trabalhadores	5.801	436	173	40	32	14	16	25	6.537
de 4 a 5 trabalhadores	604	157	94	42	18	20	23	5	963
de 6 a 10 trabalhadores	301	141	129	57	29	22	48	21	748
de 11 a 20 trabalhadores	59	41	53	41	23	14	47	47	325
de 21 a 30 trabalhadores	14	5	17	12	15	4	16	30	113
de 31 a 40 trabalhadores	3	3	6	3	5	3	9	23	55
de 41 a 50 trabalhadores	0	1	4	3	1	4	5	18	36
de 51 a 100 trabalhadores	1	3	4	1	5	2	9	40	65
mais de 100 trabalhadores	2	0	0	1	3	0	2	51	59
Total	6.785	787	480	200	131	83	175	260	8.901
Fonte: INE - IAE 2010	76%	9%	5%	2%	1%	1%	2%	3%	100%

Anexo 5:

Quadro: Síntese dos principais indicadores de Empresas de 2010 a 2012, por categorias de empresas

Categoria de Empresas	Volume de negócio (ECV)					
	III RE 2007	IAE 2008	IAE 2009	IAE 2010	IAE 2011	IV RE 2012
Micro	6.605.821.260	6.624.161.924	7.404.135.233	7.512.477.614	8.618.548.343	8.289.941.343
Pequena	10.141.483.176	11.929.814.553	16.314.517.678	19.813.839.292	19.814.391.401	16.039.391.845
Média	24.501.722.320	25.134.795.602	25.074.893.861	28.162.542.801	29.285.334.199	25.670.788.630
Grande	150.035.826.441	156.657.789.613	156.319.375.420	175.063.390.315	200.722.265.726	200.821.685.142
Total	191.284.853.197	200.346.561.692	205.112.922.193	230.552.250.023	258.440.539.669	250.821.806.960

Fonte:
INE

Anexo 6:

Quadro: Síntese dos principais indicadores de Empresas de 2010 a 2012, por categorias de empresas

Categoria de Empresas	Número de Empresas						Número de trabalhadores					
	III RE 2007	IAE 2008	IAE 2009	IAE 2010	IAE 2011	IV RE 2012	III RE 2007	IAE 2008	IAE 2009	IAE 2010	IAE 2011	IV RE 2012
Micro	5.727	5.969	6.326	6.405	6.640	6.973	11.085	11.826	12.879	12.226	13.711	12.062
Pequena	1.019	1.088	1.448	1.603	1.383	1.346	6.373	7.684	8.513	7.974	5.993	7.173
Média	606	618	651	709	736	662	13.454	12.960	13.083	13.805	13.809	12.383
Grande	160	191	172	182	198	196	15.655	15.301	15.715	18.074	19.881	19.793
Total	7.512	7.865	8.597	8.899	8.957	9.177	46.567	47.771	50.190	52.079	53.394	51.411

Fonte: INE

Anexo 7

Como financiou o seu negócio/capital inicial:capital próprio					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Poupança	154	68,8	70,0	70,0
	Herança	29	12,9	13,2	83,2
	outros	37	16,5	16,8	100,0
	Total	220	98,2	100,0	
Missing	System	4	1,8		
Total		224	100,0		
Capital Alheio					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Empréstimos de familiares e amigos	1	,4	,9	,9
	Créditos bancários	40	17,9	36,7	37,6
	Micro- crédito	38	17,0	34,9	72,5
	outros	30	13,4	27,5	100,0
	Total	109	48,7	100,0	
Missing	System	115	51,3		
Total		224	100,0		

